
3 1761 06145156 3

МИНИСТЕРСТВО ФИНАНСОВЪ. ДЕПАРТАМЕНТЪ ТОРГОВЛИ и МАНУФАКТУРЪ.

Отпускная торговля и нѣкоторыя мѣры для ея развитія.

ТОРГОВЫЕ МУЗЕИ,

ЭКСПОРТНЫЕ СОЮЗЫ И СКЛАДЫ ТОВАРНЫХЪ ОБРАЗЦОВЪ.

ИЗСЛѢДОВАНІЕ

И. И. ЯНЖУЛА.

„If Knowledge is not power,
it shows the way to power".



Высочайше утв. Т-во Скороп. А. А. Левенсонъ. Москва. Петровка, № 22.
1897.



ОГЛАВЛЕНІЕ.

Стр.

Предисловіе V

Посвященіе XV

Вступленіе.

Развитіе промышленности въ Европѣ и поиски новыхъ рынковъ для сбыта.—Промышленныя выставки, ихъ значеніе и вліяніе.—Аргументація въ пользу и противъ *временныхъ* выставокъ.—Выставки передвижныя и постоянныя и причины ихъ вызвавшія. — Различные виды *постоянныхъ* торговопромышленныхъ выставокъ и классификація ихъ.—Торговые музеи, экспортные союзы или общества и склады товарныхъ образцовъ. . . . 1

Глава первая.

Торговые музеи.—Опредѣленіе и задачи ихъ.—*Торговый Музей въ Брюсселѣ.*—Исторія его основанія, цѣли и способы для ихъ осуществленія.—Коллекціи или собранія товарныхъ образцовъ.—Каталогъ этихъ собраній и примѣрныя выдержки изъ него.—Инструкція бельгійскимъ консуламъ. — Описаніе самыхъ коллекцій. — Справочныя бюро Брюссельскаго Музея и ихъ дѣятельность.—Сельскохозяйственное отдѣленіе Торговаго Музея въ Брюсселѣ 25

Глава вторая.

Вѣнскій Торговый Музей. Исторія его основанія.—*Восточный Музей* и его реформа.—Уставъ Вѣнскаго Торговаго Музея. Художественно-промышленный характеръ этого Музея и его образовательное вліяніе на страну.—Активная дѣятельность Вѣнскаго Музея, его чтенія и изданія.—Экспортный клубъ при Музеѣ,

Приложенія:

I.

Стр.

Справочныя конторы по кредитоспособности и имущественному положенію лицъ. — Дружественно-дѣловыя справки и выгодныя стороны ихъ. Ихъ недостатки въ настоящее время и необходимость профессіональныхъ справокъ. — Появленіе, исторія и организація справочныхъ учрежденій по кредитоспособности. — Институтъ Шиммельпфенга и описаніе его. — Другія берлинскія справочныя конторы, ихъ устройство и опасныя стороны его. Предложеніе Адамскаго о Государственной справочной конторѣ.—Торговопромышленные союзы и общества для обезпеченія кредита. — Адресные бюро и ихъ значеніе для торговли. . 309

II.

Мѣры для содѣйствія развитію сельско-хозяйственной промышленности и заграничнаго отпуска земледѣльческихъ продуктовъ въ Австраліи.

Колонія *Викторія*: „Законы и правила 1888 года о расходованіи суммы 233,000 фунтовъ стерлинговъ, дарованныхъ парламентомъ для поощренія земледѣлію, молочному хозяйству, садоводству и винодѣлію“. Отчеты министра земледѣлія Викторіи (D. Martin) о расходованіи этой суммы за 1893 и 1894 годы. Отчетъ г. Вильсона, завѣдывающаго молочнымъ хозяйствомъ въ Викторіи, за 1894—95 годъ; правила нагрузки и перевозки мороженаго мяса и дичи въ Колоніи Викторія.

Колонія *Новый Южный Валлисъ.* Отчеты министра земледѣлія за 1893, 1894, 1895 гг. Колоніи *Южная Австралія, Квинслэндъ, Тасманія* и *Новая Зеландія*: ихъ мѣропріятія, по отзывамъ „Таймса“ для развитія своей сельскохозяйственной промышленности и заграничнаго экспорта 342

ПРЕДИСЛОВІЕ.

Весной 1895 года, направляясь черезъ Петербургъ за границу для лѣченія отъ серьезной болѣзни, меня постигшей, я получилъ черезъ Владиміра Ивановича Ковалевскаго предложеніе отъ Министерства Финансовъ заняться, во время пребыванія своего въ Западной Европѣ, изслѣдованіемъ и изученіемъ торговыхъ музеевъ, складовъ товарныхъ образцовъ и вообще различныхъ государственныхъ и общественныхъ учрежденій, предназначенныхъ содѣйствовать и поощрять заграничный сбытъ или отпускъ національныхъ продуктовъ, вопросъ, которымъ я занимался отчасти и въ нѣкоторыхъ своихъ прошлыхъ трудахъ. [1]). Такъ какъ, во вниманіе къ болѣзненному состоянію, въ которомъ я тогда находился, мнѣ любезно было предложено Министерствомъ заняться означеннымъ вопросомъ лишь въ предѣлахъ, которые я найду для своего занятія удобными и не стѣсняясь, притомъ, временемъ и мѣстомъ изслѣдованія, то я нашелъ возможнымъ взяться за это порученіе и настоящая моя книга представляетъ собой отчетъ по исполненію заданной мнѣ работы.

---

[1]) Укажу напр. описаніе Штутгартскаго и Нюренбергскаго музеевъ въ „Трудахъ Императорскаго Вольно-Экономическаго Общества“ за 1887 г., № 1.

Послѣ двухмѣсячнаго отдыха и лѣченія, въ іюнѣ прошлаго года я приступилъ къ посѣщенію и собиранію свѣдѣній о торговыхъ музеяхъ, первоначально предполагая ограничить районъ своего изслѣдованія лишь предѣлами Австро-Венгріи и Германіи, но впослѣдствіи прибавивши сюда Бельгію и Англію: литература предмета, въ виду крайней юности означенныхъ торговыхъ учрежденій, изъ которыхъ самыя старыя возникли не ранѣе восьмидесятыхъ годовъ, оказалась еще скуднѣе, нежели для послѣдней моей работы о синдикатахъ въ Америкѣ, и вся заключалась, не считая уже устарѣвшую книгу проф. Губера, въ трехъ краткихъ правительственныхъ отчетахъ (два французскихъ и одинъ—бельгійскій), нѣсколькихъ брошюрахъ, немногихъ десяткахъ организаціонныхъ статутовъ разныхъ музеевъ и складовъ и ихъ отчетахъ, (которые достать даже на мѣстѣ очень трудно, а купить невозможно), большею частію краткихъ и разсѣянныхъ замѣткахъ и бѣглыхъ описаніяхъ въ донесеніяхъ консуловъ и дипломатическихъ чиновниковъ разныхъ странъ, но чаще всего—англійскихъ и американскихъ и, наконецъ, массѣ газетныхъ и журнальныхъ мелочей и статеекъ весьма разнаго достоинства. Такимъ образомъ мнѣ предстояло при скудости печатныхъ источниковъ объѣхать главнѣйшіе пункты Европы съ важнѣйшими учрежденіями этого рода, посѣтить и ознакомиться съ ними *лично* и путемъ распроса и бесѣды со свѣдущими людьми собрать недостающій матеріалъ по данному вопросу и затѣмъ уже привести его въ порядокъ и разработать. Первой половинѣ задачи—собиранію свѣдѣній—мною было посвящено прошлое лѣто и обработкѣ—настоящее,—1896

года, причемъ, впрочемъ, удалось нѣкоторые склады посѣтить вновь, а собранныя прежде данныя значительно пополнить или исправить.

На первыхъ же шагахъ приступа въ прошломъ году къ изученію вопроса, пришлось столкнуться съ такимъ затрудненіемъ, которое я не могъ раньше должнымъ образомъ взвѣсить и оцѣнить: оказалось, что, за исключеніемъ государственныхъ или немногихъ общественныхъ торговыхъ музеевъ и складовъ (какъ напр. Вѣнскій или Брюссельскій), всѣ остальныя учрежденія этого рода, подлежавшія моему изученію, *вовсе не публичны*, мало того многія изъ нихъ прямо трудно доступны для всякаго любознательнаго лица, а тѣмъ болѣе иностранца; въ каждомъ посѣтителѣ подобной выставки или склада всегда подозрѣвается торговый или промышленный конкурентъ или просто соглядатай, который желаетъ высмотрѣть какой-либо профессіональный или техническій секретъ или вывѣдать, напр., цѣны и т. п., и всѣмъ лицамъ, завѣдующимъ подобными учрежденіями вмѣняется въ прямую обязаность не допускать въ склады другихъ лицъ, кромѣ покупателей, и то часто съ разборомъ, т.-е. хорошо зарекомендованныхъ... Но мнѣ, разумѣется недостаточно было видѣть складъ, а необходимо было получить о немъ возможно большее количество свѣдѣній, что связано, конечно, съ еще большими препятствіями.

Чтобы преодолѣть эту огромную трудность, а главное вызвать довѣріе при разспросахъ и бесѣдахъ, нужно было заручиться значительнымъ количествомъ писемъ и личныхъ рекомендацій отъ мѣстныхъ жителей и притомъ—съ вѣсомъ и авторитетомъ, которые могли

бы устранить всякую тѣнь подозрительности. Обращаться въ этомъ случаѣ за помощью къ дипломатическимъ представителямъ, къ которымъ я имѣлъ, конечно, рекомендацію Министерства Финансовъ, во многихъ странахъ Европы, не только не принесло бы пользы, но, по увѣренію опытныхъ и доброжелательныхъ людей, могло бы даже иногда повредить свободѣ доступа и открытымъ объясненіямъ; тотъ разъ, когда я прибѣгъ къ этой помощи, мнѣ любезно предложенной въ Лондонѣ, я дѣйствительно потерпѣлъ неудачу и совсѣмъ былъ не допущенъ въ контору „Bradstreet Company", куда хотѣлъ проникнуть.

Если тѣмъ не менѣе, я довелъ свое изслѣдованіе благополучно до конца и получилъ возможность доступа почти во всѣ желательныя, закрытыя для публики, учрежденія и удалось добыть многіе, даже конфиденціальные, матеріалы по экспортной торговлѣ, то этому обстоятельству я обязанъ, главнымъ образомъ, своему званію профессора и тому уваженію, которымъ на Западѣ и особенно въ Германіи это званіе пользуется, и затѣмъ любезности и дружелюбію моихъ добрыхъ знакомыхъ между нѣмецкими профессорами и чехами-учеными, меня щедро снабжавшими письмами и просьбами къ лицамъ, завѣдующимъ учрежденіями или имѣющимъ къ нимъ касательство. Изъ лицъ, въ данномъ случаѣ оказавшихъ мнѣ важное содѣйствіе и пользу, считаю долгомъ благодарить въ особенности Проф. Фрейбургскаго Университета г. Шульце-Геверница, Мюнхенскаго — Вальтера Лоца и Штутгартскаго Политехникума — Губера, г. Саломона, вице-директора Соціальнаго Музея и г. Артура Раффаловича въ Парижѣ, Библіотекаря въ Чешскомъ Національномъ Музеѣ въ Прагѣ д-ра Патера и начальника от-

дѣленія Пражской торговой палаты д-ра Готовецъ, синдика Гамбургской торговой палаты г. Юргенсъ и секретаря д-ра Зоетбеера: безъ любезной помощи послѣдняго мнѣ едва ли бы удалось познакомиться, какъ слѣдуетъ, съ организаціей этого величайшаго нынѣ въ Европѣ экспортнаго пункта и его складами товарныхъ образцовъ. Точно также я искренно признателенъ почтенному д-ру Петерману, Библіотекарю „Gehe Stiftung“ въ Дрезденѣ, который руководилъ первыми шагами, такъ сказать, въ изслѣдованіи, и ввелъ меня въ „Саксонскій экспортный союзъ“ и далъ возможность ознакомиться съ его интересной дѣятельностію; одинаково безъ любезнаго содѣйствія Берлинскаго книгопродавца Карла Сигизмунда, которому приношу мою искреннюю благодорность, я не въ состояніи былъ бы собрать многихъ свѣдѣній о справочныхъ конторахъ по кредитоспособности, адресныхъ бюро и пр.

Собственно для цѣлей изслѣдованія мною были посѣщены (въ хронологическомъ порядкѣ) слѣдующіе города, имѣющіе различныя торговыя учрежденія означеннаго характера;

1. *Дрезденъ.*
2. *Прага* (Богемія).
3. *Вѣна* (два учрежденія).
4. *Будапештъ.*
5. *Штутгартъ* (два учрежденія).
6. *Франкфуртъ* на Майнѣ.
7. *Брюссель.*
8. *Лондонъ.*
9. *Гамбургъ* (одиннадцать учрежденій).
10. *Берлинъ.*

Сверхъ того мною посѣщены Мюнхенъ и Кельнъ, гдѣ прежде были экспортные склады, но, какъ оказалось изъ справокъ на мѣстѣ, недавно закрыты и дѣятельность прекращена. Съ другой стороны, я счелъ излишнимъ ѣхать въ Карльсруэ, гдѣ, по свѣдѣніямъ, мною полученнымъ предварительно въ Штутгартѣ отъ секретаря Вюртембергской торговой палаты проф. Губера, тамошнее экспортное общество, а съ нимъ и складъ закрылись; та же участь въ настоящемъ году постигла только одинъ годъ существовавшій „складъ товарныхъ образцовъ въ Веймарѣ"; наконецъ, я совсѣмъ не видѣлъ торговый музей при Франкфуртской биржѣ, по той простой причинѣ, что не зналъ своевременно о его существованіи, вслѣдствіе его незначительности, хотя дважды посѣтилъ за послѣднее время этотъ городъ, гдѣ осматривалъ долго, описанный здѣсь, тамошній „Экспортный складъ товарныхъ образцовъ". За этимъ единственнымъ исключеніемъ, я посѣтилъ всѣ *извѣстные* мнѣ музеи торговаго характера и склады образцовъ, имѣющіе государственное или общественное значеніе какъ въ Германіи и Австро-Венгріи, такъ въ Бельгіи и Англіи, а кромѣ того десять частныхъ складовъ въ Гамбургѣ—главной родинѣ такихъ учрежденій.

Всего мною было осмотрѣно или посѣщено 12 музеевъ, экспортныхъ союзовъ или складовъ образцовъ *общественнаго* характера, 10 частныхъ складовъ товарныхъ образцовъ для вывоза (Export-Musterlager) и двѣ справочныя конторы по кредитоспособности Шиммельпфенга (въ Лондонѣ и Берлинѣ), въ виду ихъ подсобной важности для дѣла экспорта и вообще торговли. Всего, слѣдовательно, въ разныхъ городахъ Европы мною было

сдѣлано 24 посѣщенія (нѣсколько разъ въ отдѣльныхъ случаяхъ повторенныхъ), конечно, весьма различной продолжительности, разной важности и съ различными результатами: напримѣръ, въ Штутгартскій складъ, гдѣ я нѣсколько лѣтъ раньше былъ принятъ крайне не охотно и допущенъ съ трудомъ, я проникъ и получилъ кое-какія свѣдѣнія лишь благодаря счастливой случайности, а также, можетъ быть, и вѣсской рекомендаціи мѣстнаго банкира; въ Брюсселѣ, гдѣ, напротивъ, музей открытъ всѣмъ и каждому—моему изслѣдованію мѣшалъ рядъ католическихъ праздниковъ и трудность потому найти чиновниковъ, но всего негостепріимнѣе я былъ принятъ въ Венгріи—Будапештѣ, гдѣ многіе часы пришлось затратить на безполезное сидѣніе въ пріемныхъ и въ заключеніе услышать даже: „мы охотно-де даемъ справки и пр., но насколько это не вредитъ венгерскимъ интересамъ"...

Изъ двухъ главныхъ видовъ учрежденій, предназначенныхъ для поощренія промышленности и торговли, настоящее изслѣдованіе исключительно посвящено лишь послѣднимъ,—т. е. имѣющимъ своею задачей непосредственно содѣйствовать сбыту товаровъ или отпускной торговлѣ; разсмотрѣніе многочисленныхъ промышленныхъ или точнѣе художественно-промышленныхъ музеевъ отвлекло бы меня слишкомъ далеко отъ главной цѣли всего изслѣдованія, а его бы крайне усложнило изученіемъ многихъ побочныхъ вопросовъ по искусству и техникѣ. Въ то же время, однако, я нашелъ возможнымъ и даже желательнымъ ввести въ качествѣ „Приложенія" къ своей работѣ чрезвычайно важный факторъ новѣйшаго развитія современной торговли, выше упо-

мянутыя конторы или бюро по опредѣленію кредитоспособности, съ которыми я познакомился попутно, а также вопросъ о мѣрахъ содѣйствія заграничному экспорту сельскохозяйственными продуктами въ колоніяхъ Австраліи. Происхожденіе этого послѣдняго „Приложенія“ къ моей книгѣ совершенно случайно: прочтя въ англійской газетѣ „Таймсъ“ въ началѣ 1896 года интересную статью объ успѣхахъ экспорта разными сельскими произведеніями, благодаря ряду правительственныхъ мѣропріятій, преимущественно въ британскихъ колоніяхъ Викторія, Южный Валлисъ и Новая Зеландія, я попробывалъ обратиться письменно къ министрамъ земледѣлія въ этихъ трехъ странахъ и получилъ отъ двухъ—разный матеріалъ для знакомства съ этимъ вопросомъ и отчеты, а изъ первой колоніи, отъ г. министра *Мартина*, даже крайне любезное и съ подробной мотивировкой письмо, съ содержаніемъ которыхъ я и знакомлю въ концѣ книги. Хотя главный предметъ моего изслѣдованія заключался въ изученіи собственно *европейскихъ* учрежденій по экспорту, и слѣдовательно, вывоза различнаго вида лишь промышленныхъ въ тѣсномъ смыслѣ товаровъ, но я въ данномъ случаѣ сдѣлалъ отступленіе отъ прямой цѣли своего порученія, руководствуясь важностію для насъ этого вида торговли и желая кстати огласить полученный изъ Австраліи любопытный, а можетъ быть, и не безполезный матеріалъ по этому предмету.

Если затѣмъ резюмировать вкратцѣ всю суть или конечный выводъ моего настоящаго труда о нѣкоторыхъ путяхъ и средствахъ къ содѣйствію и поощренію отпускной торговли въ разныхъ странахъ Европы, то

лучше всего эту суть можно выразить словами англійскаго афоризма, поставленнаго при заголовкѣ книги: „*Если знаніе—не сама сила, то оно во всякомъ случаѣ, указываетъ путь къ силѣ*". Таковъ главнѣйшій рычагъ, двигающій всякую страну къ торговому и вообще экономическому преуспѣянію, и горе той, которая объ этомъ двигателѣ забываетъ...

Въ заключеніе считаю долгомъ принести мою глубочайшую признательность Г. Министру Финансовъ и В. И. Ковалевскому, безъ иниціативы коихъ это изслѣдованіе едва ли могло бы состояться въ своемъ настоящемъ видѣ и увидѣть свѣтъ...

Иванъ Янжулъ.

Дрезденъ.
Октябрь 1896 года.

Посвящается

незабвенной памяти

Николая Христіановича

Бунге.

ВСТУПЛЕНІЕ.

Развитіе промышленности въ Европѣ и поиски новыхъ рынковъ для сбыта.—Промышленныя выставки, ихъ значеніе и вліяніе. Аргументація въ пользу и противъ временныхъ выставокъ.—Выставки передвижныя и постоянныя и причины, ихъ вызвавшія.—Различные виды торгово-промышленныхъ выставокъ и классификація ихъ. — Торговые музеи, экспортные союзы или общества и склады товарныхъ образцовъ.

Если великія техническія изобрѣтенія прошлаго вѣка въ Англіи положили начало настоящимъ формамъ фабрично-заводской промышленности, то плодами ихъ воспользовалась вся Европа уже въ настоящемъ столѣтіи: лишь XIX вѣкъ по преимуществу создалъ фабрично-заводскую промышленность и развилъ ее до настоящихъ крупныхъ размѣровъ, до нѣкоторой степени отодвинувши въ отдѣльныхъ странахъ относительное значеніе сельскаго хозяйства. Первоначально Англія *всецѣло* пользовалась результатами своей энергіи и техническаго генія и сохраняла суверенитетъ, монополію въ промышленномъ отношеніи; но мало по малу другія европейскія страны и даже Америка и колоніи, заботливо развивая собственную фабрично-заводскую дѣятельность, поколебали это первенство.

Уже давно, напримѣръ, прошло время, когда европейскій континентъ былъ лучшимъ мѣстомъ сбыта для англійскихъ мануфактуръ: сама Англія получаетъ, обратно съ этимъ, нѣкоторыя изъ обработанныхъ произведеній отъ другихъ европейскихъ странъ. За послѣднюю четверть столѣтія почти всѣ европейскія государства мало-по-малу превращаются въ такія же промышленныя страны, ищущія старательно экспорта своимъ мануфактурнымъ произведеніямъ или у своихъ менѣе успѣшныхъ конкурентовъ, или, болѣе всего, въ колоніяхъ за океаномъ, въ Америкѣ, Африкѣ и Австраліи. Вывозъ Германіи, который составлялъ въ 1880 году 2976 милліоновъ марокъ, выросъ къ 1895 уже до 3424 милліоновъ марокъ; торговый флотъ ея, который не превосходилъ въ 1871 году 81,994 тонъ, увеличился въ прошломъ году уже до 893,046 тонъ, сообразно выросшей торговой потребности, т. е. увеличеніе равно 11 разъ... Всѣ усилія, вообще, соперничующихъ съ Англіею и другъ съ другомъ странъ направлены къ тому, чтобы расширить по возможности вывозъ своихъ произведеній и тѣмъ содѣйствовать сохраненію и дальнѣйшему развитію своихъ фабрикъ и заводовъ.

Какъ бы иронія исторіи сказывается въ томъ, что сама именно Англія болѣе всего расшатываетъ устои своего стараго промышленнаго первенства и помогаетъ противникамъ. Англійское золото, англійскія машины, англійскіе техники и искусные фабричные рабочіе и руководители ежегодно стремятся и переселяются въ Россію, Австрію, Германію, Балканскія государства и, содѣйствуя созданію во всѣхъ этихъ странахъ новыхъ фабрикъ и заводовъ, тѣмъ самымъ помогаютъ промышленному развитію этихъ странъ, болѣе и болѣе дѣлая ихъ независимыми отъ своей родины Англіи и подрывая въ данномъ отношеніи ея старое первенство. Достаточно упомянуть, что англійскіе капиталисты по разсчету компетентныхъ статистиковъ получаютъ еже-

годный доходъ около 1,200 милліоновъ рублей лишь отъ своихъ капиталовъ, вложенныхъ въ торгово-промышленныя предпріятія заграницею [1])!

Не говоря о важнѣйшемъ орудіи для успѣшнаго роста промышленности—таможенномъ покровительствѣ—пользоваться которымъ всѣ государства могли научиться у самой Англіи, не смотря на ея позднѣйшее отрицаніе покровительственной политики, — на ряду государственныхъ и общественныхъ способовъ поощренія отечественной промышленности и торговли съ цѣлью ихъ развитія уже болѣе ста лѣтъ повсюду важное мѣсто занимаютъ такъ называемыя промышленныя выставки, или временныя или періодическія собранія произведеній, характеризующихъ промышленную или художественную также дѣятельность тѣхъ или иныхъ странъ. Непосредственною цѣлью ихъ является, такъ сказать, провѣрка, смотръ наличнаго промышленнаго развитія участвующихъ въ таковой выставкѣ странъ или отдѣльныхъ ихъ частей и мѣстностей. Насколько извѣстно, первыя промышленныя выставки, какъ это и слѣдуетъ предполагать, совпадаютъ съ первыми шагами развитія фабрично-заводской промышленности. Одной изъ раннихъ считается Лондонская выставка 1756—1757 года, устроенная тамъ Society for the Promotion of Arts, Manufactures and Commerce съ цѣлями, опредѣляемыми самимъ названіемъ этого общества и его задачами. Слѣдующая извѣстная выставка имѣла мѣсто въ 1791 г. въ Прагѣ, въ Богеміи, и доставила первое широкое знакомство съ промышленностью Чехіи; затѣмъ слѣдуетъ выставка въ Парижѣ въ 1798 г. и цѣлый рядъ подобныхъ выставокъ какъ тамъ, такъ и въ другихъ городахъ различныхъ

---

[1]) См. Streifzüge durch Grossbritanien von *Gustav F. Steffen.* Aus dem Schwedischen von *D-r Oskar Reyher.* Stuttgart 1896. Zwei und zwanzigstes Kapitel: „Das grossindustrielle Exportregime und die englische Landwirthschaft. Стр. 266.

странъ. Первоначально это были выставки мѣстныя, предназначенныя чаще всего даже не для цѣлыхъ государствъ, а для отдѣльныхъ частей или городовъ, но позднѣе вмѣстѣ съ распространеніемъ вѣры въ ихъ пользу и цѣлесообразность расширяются ихъ предѣлы до значенія міровыхъ торжищъ, промышленно-торговыхъ собраній и образцовъ произведеній всего свѣта и всѣхъ народовъ, чего наилучшимъ образцомъ была послѣдняя Чикагская выставка 1893 года, гдѣ рядомъ со всѣми образованными націями выступили на поприще промышленнаго состязанія въ первый разъ нѣкоторые полуварварскіе и до сихъ поръ въ промышленномъ отношеніи мало извѣстные народы.

Первая подобная выставка для мирнаго соперничества всѣхъ странъ открыта была въ томъ же Лондонѣ въ 1851 году. Крупные успѣхи ея какъ по числу посѣтителей и экспонентовъ, такъ и въ матеріальномъ отношеніи, такъ какъ она дала перевѣсъ доходовъ надо расходами, послужили основаніемъ цѣлаго ряда другихъ или международныхъ или мѣстныхъ выставокъ, имѣвшихъ своей задачею ознакомленіе иногда со всею промышленностью, иногда-же съ нѣкоторыми только областями ея. Въ настоящее время количество выставокъ въ тѣхъ или иныхъ пунктахъ цивилизованнаго міра прямо, можно сказать, ежегодно насчитывается многими десятками, если не сотнями, и едва закрывается одна всемірная выставка, какъ уже составляются обширные планы другой, и каждая послѣдняя стремится превзойти всѣ предъидущія какъ количествомъ экспонатовъ, такъ и числомъ посѣтителей: за первой Лондонской 1851 г. послѣдовала всемірная Нію-Іоркская выставка 1853/$_4$ г., Парижская 1855 г., Лондонская 2-я 1862 г., Парижская 67 г., Вѣнская 1873 г., Филадельфійская 1876 г., Парижская 1878 г., Парижская 1889 г. и наконецъ Чикагская 1893 г. При этомъ ежегодно происходили тѣ или иныя спеціальныя выставки международнаго характера, не считая мно-

жества выставокъ мѣстныхъ или заключавшихъ въ себѣ продукты только отдѣльныхъ государствъ, провинцій или городовъ. Рядомъ со всеобщими выставками эти временныя собранія спеціализируются и дробятся до крайности, представляя часто одну лишь мелкую часть промышленной или даже умственной жизни даннаго народа. Достаточно привесть такіе примѣры, какъ богатая международная выставка виноградныхъ винъ 1875 г. въ Лондонѣ, по горному дѣлу тамъ же 1890 г., книжная выставка въ Лейпцигѣ того же года, выставка по принятію мѣръ противъ несчастныхъ случаевъ въ Амстердамѣ, способовъ улучшенія быта рабочихъ въ Кельнѣ, почтовыхъ марокъ въ Лондонѣ, ювелирная въ Берлинѣ, Бетговенская выставка въ Боннѣ, тюремная выставка (по случаю конгресса криминалистовъ) въ Петербургѣ, кухонная выставка (1891 г.) въ Берлинѣ, газетная въ Палермо и т. д. и т. д.

Несомнѣнно, такое размноженіе числа мѣстныхъ и всемірныхъ, общихъ и спеціальныхъ выставокъ объясняется значительной пользой ими приносимой. Выгоды, ими доставляемыя, принадлежатъ впрочемъ скорѣе къ косвеннымъ, нежели прямымъ ихъ заслугамъ. Во 1-хъ доставляя ознакомленіе съ положеніемъ промышленности и техническихъ пріемовъ въ той или иной странѣ; тѣмъ самымъ онѣ способствуютъ распространенію или сбыту продуктовъ какъ за-границу, такъ и въ собственной странѣ. Нѣкоторыя провинціальныя выставки въ Германіи, напримѣръ, по словамъ профессора Губера, впервые познакомили многочисленныхъ потребителей съ различными туземными произведеніями, которыя до тѣхъ поръ наивно считались привозимыми лишь изъ Парижа или Лондона. Во 2-хъ, въ техническомъ отношеніи, многія выставки оказали непосредственное вліяніе благодаря наглядному превосходству конкурирующихъ съ ними иностранныхъ экспонатовъ. Та же нѣмецкая промышленность, по сознанію самихъ герман-

цевъ, благодаря международнымъ выставкамъ за послѣднее 30-лѣтіе сдѣлала большіе успѣхи въ металлической фабрикаціи, шелковыхъ, стеклянныхъ и многихъ другихъ производствахъ вслѣдствіе ознакомленія, по словамъ Губера, напримѣръ, со многими американскими двигателями и инструментами, съ образцами англійскаго посуднаго производства, индѣйскими художественными работами, французскими тканями и пр. Вообще общепризнаннымъ фактомъ слѣдуетъ считать какъ въ международныхъ, такъ и въ мѣстныхъ промышленныхъ отношеніяхъ, что выставки сбиваютъ иногда народную спѣсь и способствуютъ уничтоженію національнаго самомнѣнія, тормозящаго часто всякій успѣхъ производства. Какъ извѣстно, Лондонская выставка 1851 г. дала первый серьезный урокъ самомнѣнію англійскихъ промышленниковъ по поводу недостатка у нихъ художественнаго вкуса и образованія и привела за собою основаніе знаменитаго Южно-Кенсингтонскаго музея съ его пособіями. Точно также, по свидѣтельству нѣмецкихъ писателей, берлинскіе фабриканты бронзовыхъ издѣлій получили хорошій урокъ на Нюренбергскихъ художественно - промышленныхъ выставкахъ восьмидесятыхъ годовъ и во-время спохватились для того, чтобы употребить старанія къ усовершенствованію своихъ произведеній и удержанію стараго реноме. Лишь участіе Германіи въ цѣломъ рядѣ австралійскихъ и южно-американскихъ выставокъ поколебало въ свою очередь въ этихъ отдаленныхъ странахъ вѣру въ исключительное достоинство французскихъ и англійскихъ товаровъ и доставило продуктамъ нѣмецкой промышленности новые рынки сбыта.

Всѣ эти выгоды промышленныхъ и художественныхъ выставокъ, и особенно всемірныхъ, легко объясняютъ тѣ преувеличенія, идеальныя представленія объ ихъ значеніи, которыя имѣли мѣсто во всей Европѣ примѣрно до семидесятыхъ годовъ настоящаго вѣка. Выставки

всегда имѣли обширный хоръ поклонниковъ, которые не находили достаточныхъ словъ и похвалъ въ своихъ сужденіяхъ и мнѣніяхъ о значеніи этихъ періодическихъ собраній съ промышленно-торговою цѣлью. Когда-то ихъ чуть ли не считали «всемірными торжищами, ведущими къ братству народовъ». Въ справочныхъ словаряхъ и въ описаніяхъ выставокъ онѣ часто назывались тогда «поучительнымъ изображеніемъ воли и мощи народа», «указателемъ духовныхъ и матеріальныхъ успѣховъ производительной и потребительной способности націи», «верстовымъ столбомъ для указанія степени производительности страны» и т. д. Какъ справедливо замѣчаетъ профессоръ Губеръ, тысячи посѣтителей выставки всегда принесутъ съ нея домой что-нибудь поучительное: ихъ область знанія расширится и увеличится. «Какой изъ разумныхъ дѣловыхъ людей», замѣчаетъ онъ, «послѣ посѣщенія выставки уйдетъ безъ пользы?» Равно никто не можетъ опровергнуть, что наглядное обученіе стоитъ всѣхъ теорій и что эта наглядность больше всего остается въ памяти, побуждая человѣка къ разнаго рода сопостановленіямъ и призывая къ подражанію гораздо больше, чѣмъ цѣлые тома изложенныхъ письменно знаній. Такимъ образомъ выставка является ничѣмъ инымъ, какъ школой нагляднаго обученія, и отсюда ея неопровержимое крупное значеніе. Мало того, первыя выставки такъ высоко въ общемъ мнѣніи ставились, что поэты часто воспѣвали въ звучныхъ рифмахъ промышленныя выставки [1]).

---

[1]) Келлеръ посвятилъ Будапештской выставкѣ 1885 года, превознося её, какъ высокопатріотическій подвигъ, слѣдующія, напримѣръ, строфы:

„Und ein ganzes Volk will tagen
Kind und Jüngling, Mann und Frau
Bringen hoffend hergetragen
Ihrer Hände Werk zur Schau.
Gleich stürmender Wolken geschlossene Scharen

Съ семидесятыхъ годовъ однако повсюду замѣчается измѣненіе взглядовъ на періодическія выставки и, такъ сказать, охлажденіе и пресыщеніе ими (Ausstellungs-Müdigkeit). Появилось большое количество противниковъ выставокъ, доказывающихъ, обратно съ прежнимъ, малополезность ихъ для интересовъ промышленности, ради которой главнымъ образомъ онѣ устраиваются, и, что всего важнѣе, неудовлетворительность ихъ въ смыслѣ образовательномъ. Много причинъ этому явленію. Прежде всего частое повсемѣстное повтореніе выставокъ естественно должно было утомить вниманіе публики, и затѣмъ каждая подобная выставка, вынуждающая промышленниковъ уже въ силу конкуренціи, помимо остальныхъ соображеній, участвовать въ ней, нарушаетъ до нѣкоторой степени обычно заведенный порядокъ въ промышленной дѣятельности: приходится употреблять время и средства, часто значительныя, на приготовленіе извѣстныхъ товаровъ (и при томъ образцовое, чтобы не ударить лицомъ въ грязь), а тѣмъ, конечно, отвлекаться отъ настоящаго дѣла и отъ дѣйствительнаго усовершенствованія производства. Почти каждая сколько-нибудь значительная выставка не обходилась безъ субсидій, иногда многомилліонныхъ, со стороны государства или общественныхъ группъ, не говоря о такихъ, которыя всецѣло устраивались на казенныя средства. Это обстоятельство вмѣстѣ съ отсутствіемъ прямыхъ и для всѣхъ очевидныхъ прибыльныхъ результатовъ, въ свою очередь, разумѣется, должно было охлаждать рвеніе къ устройству выставокъ, особенно

So reih'n sich die Völker und drängen voran
Da gilt es zu stehen und sich regend zu wahren.
Wer rastet, geht unter im Staube der Bahn!
In steter Bewegung ernährt sich die Kraft;
Die Ruh'liegt im Herzen dem Manne, der schaft"!!

См. *F. C. Huber*: Die Ausstellungen und unsere Exportindustrie. Stuttgart 1886. Стр. 11 и 12.

всеобщихъ и тѣмъ болѣе всемірныхъ. Немногія сравнительно изъ крупныхъ выставокъ окупили расходъ и тѣмъ болѣе дали барышъ. Тамъ же, гдѣ онѣ устраиваются безъ всякихъ затратъ со стороны государства или общественныхъ учрежденій, какъ показываетъ примѣръ послѣдней Берлинской выставки 1896 г., тамъ онѣ превращаются въ значительной мѣрѣ въ сплошное увеселительное заведеніе: всѣ старанія направлены къ привлеченію пріѣзжихъ, дабы выставка окупилась, и почти исключительно преслѣдуются интересы лавочниковъ и содержателей ресторановъ и гостинницъ [1]).

Но помимо того, сама образовательная польза отъ выставокъ, говорятъ ихъ противники, весьма сомнительна. Каждый экспонентъ на выставкѣ стремится представить товаръ, выработанный наилучшимъ способомъ, часто вовсе не имѣющимъ мѣста въ производствѣ данной страны. Кромѣ того самый подборъ экспонентовъ случаенъ, и на нѣкоторыхъ выставкахъ въ одныхъ

---

[1]) Прекрасно характеризованъ этотъ переломъ въ воззрѣніяхъ на выставки въ рѣчи французскаго министра при раздачѣ наградъ на бывшей въ Парижѣ книжной и бумажной выставкѣ:

„Первоначально думали“, говорилъ онъ, „и ожидали, что выставки показываютъ производительную способность различныхъ странъ въ разнообразныхъ областяхъ промышленности, ремесла и искусства и поощряютъ произведенія человѣческаго ума и промышленнаго труда.—Нельзя не сказать правды, однако, что эта точка зрѣнія при устройствѣ выставокъ болѣе или менѣе утрачивается. Мотивы такихъ предпріятій послѣдняго времени характеризуются двумя направленіями: или дѣло все состоитъ въ томъ, что извѣстный городъ или вообще предприниматель выставки стремится заполучить большіе доходы черезъ посѣщеніе выставки, или же онъ разсчитываетъ на такой доходъ отъ самой продажи товаровъ на выставкѣ. Въ первомъ случаѣ играютъ главную роль т. н. „attractions“, которыя придаютъ всей выставкѣ характеръ чисто увеселительнаго учрежденія; въ послѣднемъ же случаѣ выставка превращается въ большой базаръ, въ которомъ царитъ мелкій разнощикъ. Часто то и другое происходитъ вмѣстѣ“. Volkswirthschaftliche Wochenschrift von Alexander *Dorn*. Wien, 21 Februar 1895, № 582. Стр. 158.

отдѣлахъ могутъ участвовать лишь наилучшіе производители данной страны, наоборотъ, въ другихъ — случайно худшіе, и во всякомъ случаѣ на основаніи временныхъ періодическихъ выставокъ трудно судить безошибочно о положеніи и успѣхахъ промышленности въ томъ или иномъ государствѣ или его части. Указанные случайные факты могутъ привести къ прямому заблужденію, заставивши считать ихъ постоянными явленіями. Наконецъ, техническіе успѣхи того или иного народа, по мнѣнію противниковъ, могутъ быть оцѣниваемы лишь въ томъ случаѣ, если извѣстные продукты не только выработаны въ предѣлахъ данной страны или мѣстности, но исключительно или по меньшей мѣрѣ преимущественно при участіи лишь туземнаго труда, знанія и опытности, съ помощью орудій и машинъ туземнаго же производства. Точно также для правильнаго знакомства, напримѣръ, съ положеніемъ того или иного производства въ странѣ важно знать *средній* уровень его, обычный или наиболѣе часто встрѣчаемый, тогда какъ въ этомъ случаѣ чаще всего выставки грѣшатъ въ иную сторону, доставляя знакомство не съ обычнымъ и постояннымъ производствомъ страны или мѣстности, а съ *высшимъ* и исключительнымъ, вовсе не соотвѣтствующимъ среднему уровню промышленнаго развитія и вообще дѣйствительнымъ условіямъ данной мѣстности и времени.

Помимо того нерѣдко приходится слышать еще иное, болѣе солидное возраженіе противъ временныхъ выставокъ, какъ орудія поощренія промышленности. Выставки и особенно всемірныя очень не рѣдко, какъ доказываютъ многочисленные примѣры, приносятъ выгоду, способствуя удачной распродажѣ и рекламируя наилучшимъ образомъ произведенія того или иного отдѣльнаго промышленника, особенно удачно умѣющаго показать товаръ лицомъ, или дѣйствительно удовлетворяющаго наличной потребности или вкусу даннаго вре-

мени. Между тѣмъ, разумѣется, общественный или всенародный интересъ заключается не въ поощреніи выгодъ отдѣльныхъ производителей, а въ содѣйствіи всей промышленности и торговлѣ, чему именно временныя выставки, благодаря цѣлому ряду случайныхъ условій, наименѣе всего удовлетворяютъ. Всѣмъ извѣстно, что современная крупная промышленность, построенная на производствѣ съ помощью сложныхъ орудій и машинъ и съ раздѣленіемъ труда, всегда имѣетъ тенденцію произвести товаровъ больше, нежели ихъ требуется наличнымъ спросомъ для цѣлей потребленія. Каждый шагъ впередъ, каждое техническое усовершенствованіе усиливаетъ это несчастіе, болѣе и болѣе разверзая пропасть между *возможной* производительностью и *наличнымъ* (при данныхъ условіяхъ) потребленіемъ. Такимъ образомъ одной изъ главнѣйшихъ задачъ государственно-торговой политики и наряду важнѣйшихъ общественныхъ интересовъ является *всевозможное содѣйствіе и споспѣшествованіе прочному сбыту своихъ товаровъ или собственныхъ произведеній страны.*

Какъ доказали послѣдствія, этой важной задачѣ временныя или періодическія выставки очень часто не удовлетворяютъ, преслѣдуя цѣли, далекія отъ непосредственнаго сбыта товаровъ. Очевидно, слѣдовало *закрѣпить хорошія стороны временныхъ выставокъ*—возможность для публики и заинтересованныхъ лицъ знакомиться съ качествомъ и родомъ товаровъ—*и* въ то же время *ослабить* въ нихъ *элементъ случайности* и придать, такъ сказать, выставкѣ болѣе *торговый характеръ*, способствуя тѣми или иными средствами ближайшей цѣли—сбыту товаровъ и этимъ поощренію какъ промышленности, такъ и торговли. Преслѣдованіе этой цѣли выразилось прежде всего въ стремленіи сдѣлать выставки *изъ временныхъ—постоянными*, что можетъ быть достигнуто двумя способами:

1) Устройствомъ передвижныхъ выставокъ.

2) Устройствомъ постоянныхъ выставокъ или торговыхъ складовъ и музеевъ со справочными бюро.

«Если гора не идетъ къ Магомету, то Магометъ идетъ къ горѣ»—если покупатели и потребители не идутъ на выставку, то выставка идетъ имъ на встрѣчу—вотъ суть идеи, создавшей *передвижныя* выставки. Исторія послѣднихъ тридцати лѣтъ представляетъ собой цѣлый рядъ подобныхъ попытокъ утилизировать выставки и ихъ выгодныя стороны въ возможно большемъ количествѣ пунктовъ. Такъ въ 1881 г. Пфорцгеймская выставка въ Баденѣ по ювелирному дѣлу, которое занимаетъ тамъ много рукъ, объѣхала многіе города Германіи и значительно распространила свои издѣлія и знакомство съ ними. Наиболѣе удачнымъ образцомъ такой передвижной выставки, впрочемъ, считается предпринятая въ шестидесятыхъ годахъ въ большомъ размѣрѣ по иниціативѣ нѣсколькихъ купцовъ въ кантонѣ С. Галленъ, въ Швейцаріи, экспедиція: на нѣсколькихъ парусныхъ судахъ изъ Генуи они отправились по Средиземному морю и обогнули восточные берега Африки, всюду распространяя знакомство съ произведеніями швейцарской ткацкой промышленности и обезпечили себѣ прибыльный рынокъ на будущее. Лондонская выставка 1885 года въ Южномъ Кенсингтонѣ по новѣйшимъ изобрѣтеніямъ перенесена была цѣликомъ на корабль и пропутешествовала позднѣе въ Дублинъ, Глэзго, Ливерпуль и нѣкоторые другіе города. Немного позднѣе, въ іюлѣ того же 1883 года, нѣсколько англійскихъ фабрикантовъ пріобрѣли на общій счетъ большой пароходъ и объѣхали на немъ вокругъ свѣта, распространяя и знакомя повсюду туземцевъ съ произведеніями фабрикъ Лондона, Бирмингама, Манчестера и другихъ промышленныхъ центровъ Великобританіи.

У насъ въ Россіи извѣстна подобная выставка по художествамъ (передвижная выставка картинъ), пере-

движная выставка пчеловодства въ Московской губерніи и пр. и пр. Вообще передвижныя выставки въ послѣднее время составляютъ не рѣдкость и, заключаясь большею частью лишь въ небольшомъ тщательно избранномъ количествѣ образцовъ тѣхъ или иныхъ товаровъ, часто сопровождаются мѣстными торговыми агентами, постоянно живущими въ данной странѣ или мѣстности, и къ которымъ мѣстная публика или покупатели могутъ обращаться за товарами по данному образцу и всѣми нужными свѣдѣніями.

Что касается до идеи *постоянныхъ* выставокъ, то уже въ самомъ корнѣ временныхъ выставокъ лежитъ основаніе для выставокъ постоянныхъ. Непосредственно за закрытіемъ многихъ временныхъ выставокъ послѣдовало основаніе постоянныхъ. Такъ Вѣнская выставка 1873 года привела къ мысли объ основаніи такъ называемаго «Восточнаго музея», нынѣ «Торговаго музея», Лондонская выставка 1851 г. привела къ основанію Южно Кенсигтонскаго музея художественно-промышленнаго характера, куда частью вошли нѣкоторыя изъ бывшихъ на выставкѣ коллекцій, Штутгартская выставка семидесятыхъ годовъ создала существующій нынѣ Export Musterlager или «Музей промышленныхъ образцовъ», Московская политехническая выставка 1872 г. положила начало Политехническому музею, и индійская выставка въ Лондонѣ 80-хъ годовъ привела за собой основаніе тамъ одного изъ новѣйшихъ музеевъ торговаго характера, такъ называемаго Имперскаго Института. „Огромный интересъ, возбужденный въ Британской имперіи Колоніальною и Индѣйскою выставкою 1886 г. въ Лондонѣ, говоритъ оффиціальный документъ по этому поводу, наглядно познакомилъ съ огромными естественными богатствами этихъ странъ, подалъ мысль принцу Вельскому превратить временную выставку въ постоянную и положить такимъ образомъ начало этому

учрежденію» [1]). Но еще чаще, нежели дѣйствительно основанныя постоянныя выставки, встрѣчаются многочисленные всевозможные проекты и предложенія къ основанію различнаго рода подобныхъ выставокъ и торговыхъ музеевъ. Такъ нѣкій Стефанъ Рейлендеръ въ Вѣнѣ въ 1883 и 1885 гг. энергически агитировалъ за основаніе обширнаго торговаго склада или выставки по разнообразнымъ товарамъ, по преимуществу, впрочемъ, ремесленнаго производства, въ связи съ разнаго характера учрежденіями для поощренія мелкаго производства. Еще въ 1871 г. Verein zur Förderung des Gewerbefleisses въ Берлинѣ составилъ проектъ устройства въ Германской столицѣ постоянной выставки или склада образцовъ для поднятія берлинской промышленности. Наконецъ съ 1893 г. «Союзъ для устройства международной выставки" въ Берлинѣ выстроилъ и только что открылъ (въ 1895—96 году) обширный Berliner Mess-Palast для поощренія сбыта и продажи мѣстныхъ продуктовъ [2]).

Всѣ разнообразныя выставки подобнаго рода, которыя возникаютъ и множатся во всемъ свѣтѣ за послѣдніе тридцать лѣтъ, являются ли онѣ въ формѣ передвижныхъ собраній образцовъ товаровъ, или торговыхъ музеевъ, или наконецъ своего рода постоянныхъ торжищъ и ярмарокъ, во всякомъ случаѣ имѣютъ между собою, при чрезвычайномъ разнообразіи цѣлей, характера, организаціи, практической цѣнности наконецъ, то общее свойство, что всѣ онѣ—учрежденія *постоянныя*, хотя-бы и измѣнчивыя по составу выставленнныхъ товаровъ

---

[1]) The Imperial Institute of the United Kingdom, the Colonies and India. 1893 (Issued under the authority of the Executive Council) Imperial Institute Road, London, S. W.

[2]) Berliner Messe. Officielles Organ der 1893 Vereiniguug für internationale Messen in Berlin. № 3.

1893 Vereinigung für internationale Messen in Berlin Der Berliner Mess-Palast. 110 Alexandrinen-strasse. 1895—1896

и кругу дѣятельности. Само собою разумѣется, другое общее свойство всѣхъ этихъ постоянныхъ выставокъ, подъ какимъ бы названіемъ онѣ ни являлись, состоитъ въ томъ, что ближайшей ихъ цѣлью, посредственно или непосредственно, является усиліе сбыта товаровъ или путемъ прямого улучшенія условій собственно торговли, или путемъ улучшенія качества товара или самаго производства, какъ это послѣднее имѣетъ мѣсто при всѣхъ художественно-промышленныхъ выставкахъ и чисто промышленныхъ музеяхъ вродѣ Штутгартскаго государственнаго Exportmusterlager.

По исторіи своего возникновенія и по своему устройству, всѣ эти постоянныя выставки различаются прежде всего въ *двоякомъ* отношеніи.

1. Смотря по ближайшимъ цѣлямъ, для которыхъ такая постоянная выставка основана или учреждена.

2. Смотря по лицамъ или тѣмъ учрежденіямъ, которымъ принадлежитъ иниціатива основанія подобной выставки и забота о ней.

Въ первомъ отношеніи всѣ постоянныя выставки можно подраздѣлить на двѣ категоріи:

а) выставки, преслѣдующія цѣли общаго блага или общественной пользы, т. е. интересы извѣстной страны, родины или цѣлаго сословія и

б) лишь личные интересы небольшой группы участниковъ или заинтересованныхъ въ подобной выставкѣ лицъ, будутъ ли это сами экспоненты—промышленники или лица, принадлежащія къ торговому обществу—владѣльцу выставки, или же, наконецъ—интересы случайнаго продавца или покупателя.

Первая категорія, преслѣдующая общественные интересы, распадается на слѣдующіе виды постоянныхъ выставокъ:

1. Торговые музеи.
2. Промышленные музеи.
3. Художественно-промышленные музеи.

4. Экспортныя компаніи съ постоянными выставками образцовъ.

Къ категоріи преслѣдующихъ лишь частные или личные интересы относится всего одинъ видъ выставокъ товарныхъ образцовъ—при частныхъ, или коммиссіонныхъ, экспортныхъ агентствахъ, примѣромъ которыхъ могутъ быть Exportmusterlager (далѣе нами описываемые) въ Гамбургѣ.

По лицамъ или учрежденіямъ, которымъ постоянныя выставки принадлежатъ, всю первую категорію, т. е. четыре вида выставокъ, можно подраздѣлить на принадлежащія или казнѣ (какъ большая часть торговыхъ музеевъ, или городамъ, какъ нѣкоторые художественно-промышленные музеи, или акціонернымъ обществамъ, какъ напримѣръ Франкфуртскій экспортный музей, или спеціальнымъ компаніямъ промышленниковъ; при чемъ экспоненты обыкновенно являются членами подобныхъ компаній (большая часть германскихъ и австрійскихъ Export-Verein). Въ послѣднемъ случаѣ подобнаго рода общества или союзы получаютъ ту или иную субсидію, помощь отъ государства, земства, сословія или торговой камеры, или же ничего не получаютъ и исключительно ведутся на средства участниковъ.

Всѣ эти разнообразные виды *постоянныхъ выставокъ*, встрѣчающіеся въ разныхъ странахъ Европы, а иногда и въ одномъ и томъ же городѣ подъ разными названіями (Handelsmuseum, Musée commercial, Exportmusterlager, Export Verein, Musterlager, Permanente Ausstellung и т. д.) отличаются отъ временныхъ промышленныхъ и художественно-промышленныхъ выставокъ, во первыхъ, своимъ постоянствомъ, т. е. тѣмъ, что онѣ устроены съ надеждою на продолжительное существованіе, а не періодически лишь, хотя составъ ихъ часто и вполнѣ обновляется; самыя торговыя связи этихъ выставокъ, предполагается, отличаются также постояннымъ характеромъ, а не случайной продажей того или иного то-

вара, попавшаго на выставку; во вторыхъ, въ то время когда на временныя выставки стремятся представить возможно высшіе въ техническомъ отношеніи образцы произведенія труда, на постоянныхъ выставкахъ всякаго рода имѣется въ виду Durchschnittswaare, какъ выражаются нѣмцы, или *средняго качества* товаръ, который можетъ явиться дѣйствительнымъ образцомъ требуемаго издѣлія, въ виду болѣе практическаго значенія этихъ выставокъ. Наконецъ, глубокое различіе состоитъ въ томъ, что тогда какъ временныя выставки непремѣнно отличаются публичностью и устраиваются съ цѣлью привлеченія возможно большаго количества зрителей и посѣтителей, многія изъ постоянныхъ выставокъ не только не публичны, но строго закрыты для кого либо, кромѣ покупателей, а иногда и послѣдніе допускаются на подобныя выставки лишь по рекомендаціи.

Въ этомъ отношеніи надо различать строго всѣ постоянныя выставки, основанныя на казенныя деньги или земскія или, по крайнѣй мѣрѣ, съ субсидіями отъ такихъ же учрежденій, безъ субсидій или всецѣло на частныя средства. Всѣ первыя, какъ правило, публичны и общедоступны; вторыя, такъ сказать прямо преслѣдующія цѣли сбыта даннаго товара, въ большинствѣ, какъ мы увидимъ, изъ опасенія конкурентовъ и страха за торгово-промышленныя тайны замкнуты и замкнутость или недоступность ихъ возрастаетъ съ ихъ узко-практическимъ характеромъ. Однѣ изъ нихъ, какъ экспортно-коммиссіонныя конторы съ выставками въ Гамбургѣ, совсѣмъ недоступны, исключая лицамъ, зарекомендованнымъ или извѣстнымъ, другія же, какъ постоянная выставка экспортной компаніи въ Штутгартскомъ Exportmusterlager или же въ подобномъ учрежденіи во Франкфуртѣ, доступны исключительно покупателямъ.

Торговые музеи, заключая въ себѣ коллекціи торговыхъ образцовъ или иностранныхъ продуктовъ, которымъ мѣстные производители могли бы подражать въ

интересахъ сбыта, или свои продукты, пригодные для этой цѣли, или наконецъ заморскіе продукты, пригодные обратно для привоза или перепродажи въ другія страны, въ то же время отнюдь не являются представителями извѣстныхъ экспонентовъ и очень часто такому музею производитель совсѣмъ даже неизвѣстенъ. Спеціально *образовательный характеръ* въ смыслѣ простого указанія на возможность того или иного торговаго пути или способа для сбыта составляетъ сущность этихъ музеевъ, тогда какъ наоборотъ въ постоянныхъ выставкахъ экспортныхъ компаній, какъ общихъ такъ и частныхъ, фигурируютъ лишь непосредственно предметы, изготовленные для сбыта, и каждый выставленный товаръ непремѣнно предполагаетъ заинтересованнаго экспонента, хотя бы имя послѣдняго и исчезало иногда подъ фирмой его агента.

Торговые музеи весьма значительно отличаются какъ отъ промышленныхъ, такъ и художественно-промышленныхъ не столько по своей конечной цѣли, сколько по ближайшей задачѣ, которую они преслѣдуютъ. Всѣ подобныя выставки или музеи имѣютъ въ концѣ концовъ главнѣйшей задачей распространить сбытъ, усилить продажу произведеній своихъ или чужихъ; но въ торговыхъ музеяхъ или постоянныхъ выставкахъ торговаго характера на государственный ли или общественный счетъ, имѣется въ виду непосредственно, прямо дать стимулъ этому сбыту или торговлѣ, при чемъ коллекціи или собранія товарныхъ образцовъ въ такихъ музеяхъ могутъ лишь различаться въ двухъ отношеніяхъ: предназначены ли онѣ преимущественно для цѣлей экспорта, когда представляютъ собой продукты иностранные, конкурирующіе или могущіе конкурировать съ произведеніями даннаго государства въ странѣ ввоза,-или когда выставлены заморскіе или восточные продукты, пригодные *опять таки* для ввоза или перепродажи. Обратно съ этимъ промышленные, какъ равно и художе-

ственно-промышленные музеи предназначаются спеціально для поощренія и споспѣшествованія своей промышленности: въ первыхъ музеяхъ преслѣдуется преимущественно сторона техническая, во вторыхъ—художественная, но разумѣется одинаково въ томъ и другомъ случаѣ, разъ поощреніе и содѣйствіе оказываются дѣйствительными, неизбѣжно долженъ усилиться сбытъ своихъ продуктовъ или ослабѣть сбытъ иностранныхъ. Такимъ образомъ собственно одна и та же цѣль въ торговыхъ музеяхъ преслѣдуется *прямо* или непосредственно, въ промышленныхъ же или художественно-промышленныхъ *косвенно*, путемъ улучшенія способовъ производства, будетъ ли то техническое усовершенствованіе или удешевленіе продукта или улучшеніе его въ смыслѣ изящества и красоты. Въ виду этой общей цѣли всѣ три означенныя категоріи постоянныхъ выставокъ являются повсюду публичными и открытыми для посѣщенія не только заинтересованными лицами, но и общей публикой.

Вслѣдъ за этими тремя категоріями музеевъ, стоятъ еще двѣ категоріи постоянныхъ выставокъ: выставки, учреждаемыя какими-либо компаніями, все еще преслѣдующія до извѣстной степени общественныя цѣли и потому отнесенныя въ нашей классификаціи къ первой категоріи, и выставки при конторахъ экспортныхъ агентовъ или коммиссіонныхъ бюро, преслѣдующія, разумѣется, исключительною цѣлью полученіе наибольшаго барыша, оставляя въ сторонѣ всякія общественныя побужденія, хотя, какъ увидимъ дальше, практически приносящія огромную пользу развитію той же промышленности и слѣдовательно экспорту. Вездѣ эти послѣднія категоріи отличаются отъ торговыхъ музеевъ, какъ уже было мелькомъ упомянуто раньше, отсутствіемъ публичности: на выставки экспортныхъ компаній или союзовъ допускаются лишь покупатели, а на большинство выставокъ экспортныхъ агентовъ даже покупатели

допускаются только съ разборомъ—зарекомендованные—или, какъ это имѣетъ мѣсто въ Гамбургѣ, въ сопровожденіи такъ называемаго «Экспортера» или другого посредника по вывозу товара за границу и большею частью замѣняющаго собой самого покупателя. Всѣ подобнаго рода выставки въ отличіе отъ торговыхъ музеевъ носятъ въ просторѣчіи названіе «складовъ образцовъ»—Exportmusterlager, не смотря на глубокое различіе, какъ мы сейчасъ увидимъ, заключающееся между разными видами подобныхъ выставокъ. Всѣ эти выставки представляютъ собой обыкновенно коллекціи образцовъ товаровъ, но не самые товары. Покупатель выбираетъ по такимъ образцамъ продуктъ, который ему нравится, и на выставкахъ, принадлежащихъ *Экспортнымъ компаніямъ* или союзамъ (Export-Verein), управленіе выставки или сводитъ покупателя съ производителемъ, сообщая ему просто адресъ послѣдняго, или же является посредникомъ въ случаѣ прямого порученія или просьбы одной изъ сторонъ [1]). Цѣны предметовъ на такихъ выставкахъ экспортныхъ союзовъ или компаній обыкновенно или выставлены, или извѣстны управленію и по первому требованію сообщаются. Совершенно иное на тѣхъ же выставкахъ *экспортныхъ агентовъ*. Послѣдніе, предлагая выборъ и осмотръ своихъ, часто очень обширныхъ, коллекцій, далеко не заинтересованы непремѣнно сводить потребителя съ производителемъ, а наоборотъ—имя производителя, образцы товара котораго выставлены, составляетъ секретъ владѣльца такой выставки и иногда ему принадлежатъ или сдѣланы по его спеціальному заказу и за его счетъ. Сводя покупателя прямо съ продавцемъ, понятно, такой владѣлецъ Exportmusterlager лишился бы можетъ

---

[1]) Исключеніе представляетъ Штутгартскій Export Muster Lager, гдѣ всѣ торговыя сдѣлки совершаются обязательно черезъ посредство администраціи Выставки, получающей свою комиссію.

быть на всегда своей обычной прибыли. Поэтому, какъ правило, въ извѣстномъ вывозномъ пунктѣ можно купить извѣстный товаръ (en gros) не иначе, какъ черезъ посредство экспортъ-агента или представителя даннаго фабриканта. Въ этомъ, конечно, лежитъ глубокое различіе двухъ видовъ Exportmusterlager и этимъ опредѣляется, заключается ли въ нихъ общественный элементъ или нѣтъ.

Другая важная черта отличія Exportmusterlager'овъ всякаго рода уже отъ торговыхъ музеевъ состоитъ въ томъ, что послѣдніе, т. е. торговые музеи, не совершая непосредственно какихъ-либо торговыхъ сдѣлокъ или не способствуя ихъ заключенію прямо (за исключеніемъ особаго по своей организаціи Венгерскаго торговаго музея въ Будапештѣ), могутъ, разумѣется, относиться совершенно объективно ко всякимъ справкамъ или запросамъ, къ нимъ обращаемымъ публикой и коммерческими лицами. Всякій торговый музей въ интересахъ именно поощренія торговли считаетъ своей непосредственной задачей помогать въ этомъ случаѣ посильно, поэтому при всѣхъ торговыхъ музеяхъ имѣются такъ называемыя справочныя бюро (Informationsbureau), гдѣ всякій желающій можетъ навести справки о цѣнахъ провоза, иностранныхъ тарифахъ, способахъ упаковки, наилучшихъ путяхъ совершенія той или иной торговой сдѣлки, торговыхъ обычаяхъ разныхъ странъ, а въ нѣкоторыхъ даже о такомъ существенно важномъ, для торговли, напримѣръ, обстоятельствѣ, какъ кредитоспособность тѣхъ или иныхъ покупателей. Эта справочная роль торговыхъ музеевъ настолько важна, что въ нѣкоторыхъ странахъ, напримѣръ во Франціи, ее считаютъ единственной достойной вниманія стороной дѣятельности государственныхъ или общественныхъ торговыхъ музеевъ, предполагаемыхъ нынѣ къ учрежденію.

Само собой разумѣется, что существованіе справочной

конторы уже не можетъ считаться существеннымъ при выставкахъ, принадлежащихъ экспортнымъ компаніямъ (Exportverein) и совсѣмъ не имѣетъ мѣста при Exportmusterlager'ахъ, принадлежащихъ экспортвымъ агентамъ. Вообще можно считать за правило, что всякій торговый музей основанъ безусловно на базисѣ общественной пользы, понимая въ этомъ случаѣ подъ ней широкое поощреніе туземной торговли, какъ вывозной, такъ и ввозной, тогда какъ выставки образцовъ экспортныхъ компаній и экспортныхъ агентовъ построены, конечно, на базисѣ прибыли и профита съ большимъ или меньшимъ прибавленіемъ въ первомъ случаѣ идеи общаго интереса, по крайнѣй мѣрѣ, членовъ одной и той же компаніи. Въ силу этого, напримѣръ, нѣкоторыя услуги справочнаго характера оказываются и управленіемъ выставокъ экспортныхъ компаній, но только исключителено участникамъ общества или экспонентамъ. Между тѣмъ торговые музеи не отказываютъ въ справкахъ и пособіяхъ справочнаго характера совершенно чуждымъ лицамъ и даже иностранцамъ, лишь бы справка не вредила, конечно, своимъ національнымъ интересамъ [1]).

Вообще сообразно базисамъ, на которыхъ покоится ихъ организація, торговые музеи въ выборѣ коллекцій для ихъ выставокъ отличаются строго національнымъ харектеромъ: хотя часто эти музеи заключаютъ въ себѣ именно произведенія заморскія, восточныя или вообще плоды чужого труда, но лишь по стольку, по сколько ознакомленіе съ ними своихъ туземныхъ промышленниковъ и торговцевъ можетъ быть полезно для своей родной торговли и промышленности. На постоянныхъ выставкахъ товарныхъ образцовъ экспортныхъ обществъ (Export-Verein) уже принципъ національности или точнѣе—

---

[1]) Такъ мнѣ покрайней мѣрѣ отвѣтилъ на этотъ вопросъ г. Шашвари, директоръ справочнаго бюро при Венгерскомъ торговомъ музеѣ въ Будапештѣ.

государственности менѣе строго соблюдается и преимущественно съ своими допускаются часто произведенія сосѣднихъ родственныхъ и даже совсѣмъ чужихъ странъ; наконецъ, на выставкахъ экспортныхъ агентовъ господствуетъ вполнѣ космополитизмъ и отсюда международный характеръ производства: «всякій товаръ хорошъ, который сбывается», а поэтому въ Гамбургскихъ Export-Muster-Lager'ахъ иностранные товары фигурируютъ на ряду съ нѣмецкими, а иногда, какъ увидимъ дальше, получаютъ даже предпочтеніе. Наконецъ, благодаря различію происхожденіи, самый составъ товарныхъ коллекцій торговыхъ музеевъ значительно отличается отъ остальныхъ постоянныхъ выставокъ: въ первыхъ, то есть въ торговыхъ музеяхъ, въ виду поучительнаго ихъ назначенія, стремятся всегда коллекціи сдѣлать какъ можно полнѣе и разнообразнѣе для различнѣйшихъ производствъ. Поэтому эти коллекціи большею частью обширны и заключаютъ въ себѣ представительство многихъ отраслей индустріи. Совсѣмъ другое въ коллекціяхъ экспортныхъ обществъ: тамъ дѣло уже зависитъ вполнѣ отъ случая—какіе производители состоятъ членами этого Verein'а или записались экспонентами. Вообще коллекціи товаровъ здѣсь меньше и однообразнѣе, а выставки у экспортныхъ агентовъ, по самому свойству ихъ профессіи—быть представителями производителей такого товара — необходимо специализируются еще больше. Такія выставки составляютъ часто коллекціи товаровъ отъ какого-либо десятка и меньше фабрикантовъ однороднаго производства и даже въ одной индустріи происходитъ дальнѣйшее специализированіе: напримѣръ, въ Гамбургѣ встрѣчаются большіе Export-Muster-Lager'ы одной лишь *крупной* посуды (фаянсовыхъ и фарфоровыхъ умывальниковъ и вазъ), выставка произведеній лишь одного мебельнаго фабриканта (Тонета и Кона), одной фабрики панталонныхъ матерій и проч. Такая специализація выставокъ этого рода находится

повидимому, въ полномъ ходу развитія и, по словамъ знающихъ людей, годъ отъ году усиливается.

Вообще выставки торговыхъ музеевъ учатъ или даютъ знать «какъ продавать» или «какіе товары нужны на рынкѣ», а экспортные союзы и экспортные склады указываютъ лишь исключительно на то «что продается», или «предлагаемые для продажи товары», почему и самыя коллекціи ихъ по необходимости являются ограниченными или специализированными немногими видами производства...

Таковы въ общемъ главнѣйшія черты различія между *тремя* важнѣйшими видами постоянныхъ выставокъ коллекцій товарныхъ образцовъ, употребляемыхъ какъ средство или орудіе для содѣйствія развитію вывозной торговли.

ГЛАВА ПЕРВАЯ.

I. Торговые музеи.—Опредѣленіе и задачи ихъ.—Торговый музей въ Брюсселѣ.—Исторія его основанія, цѣли и способы для осуществленія ихъ.—Коллекціи или собранія товарныхъ образцовъ.—Каталогъ этихъ собраній и примѣрныя выдержки изъ него.—Инструкція бельгійскимъ консуламъ.—Описаніе самихъ коллекцій.—Справочныя бюро Брюссельскаго музея и ихъ дѣятельность. Сельско-хозяйственное отдѣленіе торговаго музея въ Брюсселѣ.

Хотя мы уже достаточно говорили во введеніи къ нашей книгѣ о торговыхъ музеяхъ и ихъ различіи отъ другихъ подобныхъ учрежденій, но переходя въ настоящее время къ описанію самихъ осмотрѣнныхъ нами важнѣйшихъ торговыхъ музеевъ въ Европѣ, мы должны вновь остановиться и сдѣлать предварительно болѣе точное и обстоятельное ихъ опредѣленіе.

Что такое торговые музеи? задается вопросомъ авторитетнѣйшій писатель по данному предмету, Штутгартскій профессоръ Губеръ, и затѣмъ отвѣчаетъ, что если за четыре года до появленія въ свѣтѣ его труда о выставкахъ (т. е. въ 1882 г. противъ 1886 г.) отвѣтить на этотъ вопросъ было трудно, то въ 1886 году опредѣленіе становится уже достаточно яснымъ. «Подъ торговымъ музеемъ», говоритъ Губеръ, «разумѣется торгово-географическое собраніе образцовъ, предназначенное для практическаго обученія торговцевъ, занимающихся

ввозомъ и вывозомъ, которое посредствомъ постоянныхъ добавленій съ помощью консуловъ и другихъ заграничныхъ агентовъ, находится всегда на уровнѣ новѣйшаго положенія торговаго дѣла. Собранія эти служатъ для того, чтобы знакомиться съ потребностями и нуждами важнѣйшихъ областей сбыта съ наиболѣе ходкими товарами въ значительнѣйшихъ торговыхъ мѣстахъ, чтобы оріентироваться относительно ихъ упаковки и способа доставки. Доставленіемъ всѣхъ этихъ свѣдѣній посредствомъ музеевъ имѣется въ виду облегчить конкуренцію съ иностранцами»[1]. Въ теоріи, по мнѣнію Губера, цѣнность торговыхъ музеевъ въ связи съ реформой консульскаго института, повсюду признана, а это лучше всего доказываетъ важность подобныхъ учрежденій. «Музей, пишетъ Лейтенбергеръ въ томъ же 1886 г.,» черезъ богатыя, многостороннія, постоянно обновляемыя выставки товарныхъ образцовъ и черезъ доставленіе торговыхъ и точныхъ справочныхъ свѣдѣній о фрахтѣ, условіяхъ провоза и т. п. долженъ закрѣплять уже существующій экспортъ изъ страны, расширять его и открывать новыя пути для вывоза и образовать по отношенію къ экспорту центральное учрежденіе». Нѣсколько съуживается это понятіе о торговыхъ музеяхъ въ извѣстнѣйшемъ меморандумѣ, поданномъ гг. Кеннеди и Бэтманъ британскому правительству и комиссіи по изслѣдованію торгово-промышленнаго кризиса въ 1885 г. Подъ торговымъ музеемъ они понимаютъ «собраніе образцовъ сырыхъ товаровъ и мануфактуръ, ввозимыхъ и вывозимыхъ изъ чужихъ странъ, но *исключительно чужихъ* образцовъ или товаровъ, не производимыхъ въ той странѣ, гдѣ музей устроенъ»[2].

---

[1] F. E. *Huber*: Die Ausstellungen und unsere Exportindustrie. Stuttgart. 1886. Стр. 131.

[2] См. Depression of Trade and Industry. First Report of the Royal Commission appointed to inquire into the Depression of Trade and Industry. London (Eyre and Spottieswoode) 1886. Стр. 207.

Такое опредѣленіе сразу исключило бы одинъ изъ существующихъ нынѣ въ Европѣ торговыхъ музеевъ — Будапештскій—изъ числа такихъ учрежденій и, кромѣ того, безъ нужды съуживаетъ для будущаго разностороннія задачи всякихъ подобныхъ учрежденій. Другой авторитетъ по данному вопросу Скала, нынѣшній директоръ Вѣнскаго торговаго музея, наоборотъ съ англійскими писателями, весьма расширяеть задачи торговыхъ музеевъ. Въ спеціальной статьѣ по этому по-

---

Mr. Couvreur въ своемъ донесеніи Парижской торговой камерѣ съ Антверпенской выставки о торговыхъ музеяхъ совсѣмъ даже возстаетъ противъ слова „музей" и съ страстностью, достойной лучшаго, цѣлую страницу своего маленькаго отчета посвящаетъ аргументамъ по этому поводу, желая, чтобы Парижъ завелъ у себя подобное учрежденіе, но возставая противъ самого названія и предлагая непремѣнно новое. По его мнѣнію слово „музей" предполагаетъ что-то старое, обветшалое, собраніе предметовъ прошлаго; всякій музей и въ искусствѣ и въ наукѣ показываетъ *то что было*; торговый же музей обращается-де къ будущему, указываетъ новые пути, почему такое названіе здѣсь „музей" и не соотвѣтствуетъ дѣйствительности, особенно съ тѣхъ поръ, какъ коллекціи отступили на второй планъ передъ значеніемъ справочной конторы, напримѣръ Брюссельскаго торговаго музея. Какъ сильный аргументъ Couvreur приводитъ тотъ курьезъ, что въ бельгійскомъ „Almanach général du commerce et de l'industrie" Брюссельскій торговый музей помѣщенъ между музеемъ артиллерійскимъ и музеемъ старыхъ монетъ!!.. Въ заключеніе онъ предлагаетъ отказаться совсѣмъ въ этомъ случаѣ отъ названія „музей" и замѣнить его, при заведеніи такихъ учрежденій во Франціи, названіемъ „Office national pour le commerce d'exportation", а въ просторѣчіи будетъ просто называться „Office d'exportation" (бюро вывоза). По соображеніямъ, въ достаточной степени изложеннымъ какъ въ настоящей главѣ, такъ и во всей книгѣ, мы не можемъ согласиться съ г. Куврёръ и считаемъ слово „музей", вполнѣ подходящимъ здѣсь и соотвѣтствующимъ своему назначенію въ отличіе отъ складовъ (Exportmusterlager) торговыхъ компаній и экспортныхъ агентовъ, ибо торговые музеи, какъ и всѣ прочіе, имѣютъ своею задачей *поученіе* и поднятіе торговыхъ знаній, (См. Exposition internationale d'Anvers. Exposition spéciale des Musées Commerciaux. Rapport présenté par *M. Z. Couvreur* au nom de a délégation de la Chambre de Commerce. Стр. 407).

воду въ «Handelsmuseum» 4 февраля 1886 г. онъ выставляетъ торговый музей какъ центральный пунктъ разностороннихъ торгово-географическихъ стремленій. Онъ долженъ быть снабженъ художественно-промышленными и этнографическими коллекціями, имѣть справочныя бюро какъ о сбытѣ и путяхъ сообщенія, такъ и по вопросамъ кредита (т. е. о кредитоспособности покупателей), доставлять всякія свѣдѣнія и справки не только о выставленныхъ образцахъ и товарахъ, но вообще обо всякихъ хозяйственныхъ вопросахъ, касающихся иностранныхъ государствъ, и выпускать въ свѣтъ рядъ спеціальныхъ періодическихъ изданій. Такимъ образомъ по мнѣнію почтеннаго представителя Вѣнскаго музея, стремящагося теперь на практикѣ осуществить свои широкіе планы, торговый музей долженъ преслѣдовать одинаково цѣли поощренія промышленности какъ и торговли, что, по разнородности задачъ и способовъ ихъ достиженія, едва ли можетъ быть достигнуто вполнѣ успѣшно однимъ учрежденіемъ, какъ доказываетъ примѣръ, мы увидимъ, и самого Вѣнскаго музея. Точно также ни одинъ музей, въ томъ числѣ наиболѣе предпріимчивый на разныя новыя задачи Будапештскій, не осуществляетъ до сихъ поръ основанія въ тѣхъ широкихъ размѣрахъ справочныхъ бюро по всевозможнымъ вопросамъ при торговомъ музеѣ, о которыхъ мечтаетъ г. Скала.

Съуживая и ограничивая, сравнительно съ послѣднимъ, понятіе торговаго музея государственно-общественнымъ учрежденіемъ, направленнымъ исключительно для поощренія торговли какъ ввоза, такъ и вывоза, все-таки остается цѣлый рядъ практическихъ трудностей, который предстоитъ преодолѣть при устройствѣ въ странѣ подобнаго учрежденія. Всякій торговый музей въ интересахъ сбыта, во-первыхъ, долженъ заключать образцы различныхъ ввозныхъ и вывозныхъ иностранныхъ продуктовъ, могущихъ представлять инте-

ресъ для своихъ собственныхъ производителей и торговцевъ. Коллекціи эти обязательно должны быть быстро возобновляемы и измѣняемы сообразно условіямъ рынка, что возможно лишь при такой организаціи консульской службы, которая замѣщается лицами, исключительно близкими къ торговой практикѣ и которые въ извѣстномъ отношеніи находятся въ подчиненіи управленію даннаго торговаго музея, быстро и немедленно исполняя всѣ его требованія и указанія; во-вторыхъ, подобный торговый музей, практически съ пользою веденный, долженъ имѣть массу своихъ собственныхъ представителей въ дополненіе къ консуламъ, которые обновляютъ составъ его коллекцій пріобрѣтеніемъ новыхъ образцовъ и быстрой посылкой ихъ въ музей. Послѣднее т. е. быстрота оборота является въ торговыхъ отношеніяхъ въ высшей степени важнымъ обстоятельствомъ и, какъ справедливо отмѣчаетъ свой личный опытъ профессоръ Губеръ, коллекція, напримѣръ, дамскихъ тканей, собранная гдѣ-нибудь въ Австраліи и посланная въ одинъ изъ европейскихъ музеевъ, успѣетъ потерять свое практическое значеніе прежде, чѣмъ придетъ на мѣсто, ибо матеріи къ тому времени уже выйдутъ изъ моды. Еще труднѣе можетъ-быть найти человѣка, котораго поставить во главѣ торговаго учрежденія, ибо въ одно время онъ долженъ быть и высоко и разносторонне образованнным какъ въ экономіи, такъ и торговлѣ, и въ то же время практически знакомымъ съ торговымъ дѣломъ и имѣющимъ въ торговомъ мірѣ связи и положеніе, чтобы съ пользою занимать свой трудный постъ. Всѣ эти многочисленныя затрудненія на практикѣ приводятъ къ тому выводу, что каждый торговый музей отнюдь не долженъ задаваться слишкомъ широкими задачами, если хочетъ достигнуть ихъ хотя бы на половину и при томъ безъ напраснаго отягощенія государственной или общественной кассы и по возможности безъ излишнихъ и безполезныхъ тратъ

навлекаемыхъ, напримѣръ, во многихъ торговыхъ музеяхъ закупкой и храненіемъ безполезнаго хлама потерявшихъ значеніе товарныхъ образцовъ. Перейдемъ затѣмъ къ спеціальному ознакомленію съ главнѣйшими торговыми музеями Европы, нами лично осмотрѣнными.

Musée commercial въ Брюсселѣ—столицѣ Бельгіи, долженъ быть поставленъ первымъ на ряду подобныхъ учрежденій, какъ старѣйшій по времени своего основанія, такъ и по удачному веденію своего дѣла, благодаря чему давно выставляется образцомъ при составленіи проектовъ правительствами другихъ странъ завести у себя подобныя учрежденія. Какъ и многіе другіе музеи, Брюссельскій торговый музей получилъ начало на бельгійской выставкѣ 1880 года, гдѣ впервые появилась опредѣленная идея о его основаніи. Уже давно бельгійское правительство старалось направить дѣятельность своихъ консуловъ на практически торговую почву, и съ разныхъ странъ міра они посылали свои отчеты о торговыхъ рынкахъ, которые съ 1855 г. печатались въ казенномъ изданіи «Recueils consulaires», и по временамъ присылали образцы товаровъ, которые большею частью безъ значительной пользы наполняли помѣщенія торговыхъ камеръ и нѣкоторыхъ коммерческихъ учрежденій, какъ напримѣръ, Антверпенской торговой школы. Выставка 1880 года, доказавшая блестящіе успѣхи бельгійской промышленности и поиски бельгійскихъ промышленниковъ за рынками, подали мысль переорганизовать консульскую службу, утилизируя ее еще въ большей степени для поучительно торговыхъ цѣлей, и устроить музей для постоянной выставки присылаемыхъ по временамъ консулами иностранныхъ образцовъ товаровъ. Намѣреніе осуществилось довольно скоро, и въ 1881 г. музей уже открылся[1]) первоначально въ зданіи бывшей Бельгійской выставки, а

[1]) Оффиціально лишь въ 1882 году.

потомъ въ особомъ зданіи, пріобрѣтенномъ для этой цѣли правительствомъ вмѣстѣ съ купечествомъ, при чемъ одна покупка подходящаго дома обошлась болѣе полъ-милліона франковъ, на содержаніе же было ассигновано правительствомъ на пять лѣтъ по 30 тысячъ франковъ ежегодно [1]). Въ настоящее время Musée Commercial помѣщается въ прекрасномъ трехъэтажномъ зданіи Rue des Augustins 19 и представляетъ изъ себя учрежденіе вполнѣ офиціальное, подвѣдомственное бельгійскому министерству иностранныхъ дѣлъ и тѣсно связанное съ консульской службой, доставляющее со всего міра, по указанію музея, всевозможные образцы товаровъ и свѣдѣнія. Музей—учрежденіе вполнѣ публичное и со всѣми его частями открытое посѣтителямъ ежедневно отъ $9^1/_2$ до 4 часовъ, кромѣ воскресныхъ и праздничныхъ дней.

„Цѣль музея", говорится въ проспектѣ, изданномъ вскорѣ послѣ основанія его, „состоитъ въ томъ, чтобы знакомить нашихъ промышленниковъ и нашихъ коммерсантовъ съ ходомъ торговыхъ дѣлъ въ иностранныхъ государствахъ, облегчая имъ въ то же время коммерческія сношенія съ потребителями и производителями этихъ странъ"... „Настоящій музей долженъ занять въ области коммерческихъ наукъ мѣсто, занимаемое въ области наукъ естественныхъ коллекціями минералогическими, геологическими, анатомическими и т. д., онъ долженъ снабдить средствами для практическаго изученія торговыхъ дѣлъ; онъ долженъ дать про-

---

[1]) Въ отчетѣ г. Малиссара, бельгійскаго чиновника министерства иностранныхъ дѣлъ о торговыхъ музеяхъ по поводу Антверпенской выставки, годомъ основанія Брюссельскаго торговаго музея выставленъ 1882 г., у г. Вебера въ его интересномъ очеркѣ промышленныхъ музеевъ за границею, даже 1883; между тѣмъ, на сколько намъ память не измѣняетъ, мы твердо помнимъ, что этотъ музей существовалъ уже въ 1881 г. въ зданіи выставки, нами только что за годъ осмотрѣнной.

изводителю оружіе противъ конкуренціи, а это достигается не только тѣмъ, что передъ его глазами показываютъ фабрикатъ, предпочитаемый въ той или иной части земнаго шара, но что ему сообщаютъ и тѣ условія, при которыхъ этотъ фабрикатъ имѣетъ сбытъ; музей долженъ, однимъ словомъ, насколько возможно оградить фабриканта отъ торговыхъ неудачъ, которыя всего чаще происходятъ отъ недостаточнаго знанія вкуса потребителей" [1]).

Средства и способы, находящіеся въ распоряженіи музея для этихъ поставленныхъ цѣлей, суть слѣдующіе:

1) Коллекціи образцовъ иностранныхъ продуктовъ;

2) Справочное бюро по внѣшней торговлѣ;

3) Распространеніе и сообщеніе свѣдѣній, относящихся до важнѣйшихъ поставокъ и подрядовъ за границей;

4) Кабинетъ для чтенія;

5) Изданіе двухнедѣльнаго журнала.

Всѣ коллекціи товарныхъ образцовъ, которыми владѣетъ коммерческій музей, собраны дипломатическими агентами и консулами Бельгіи. Это обстоятельство придаетъ даннымъ коллекціямъ характеръ безпристрастія и цѣнности, которыя не могли бы быть достигнуты, если бы онѣ собирались частными лицами болѣе или менѣе заинтересованными. Чтобы стимулировать духъ предпріимчивости и давать толчекъ къ устройству прямыхъ отношеній бельгійскихъ производителей съ заграницей, музей доставляетъ имъ торговыя данныя, точныя и вполнѣ достойныя довѣрія.

Съ другой стороны является весьма существеннымъ, чтобы музей могъ пополнять коллекціи или свѣдѣнія (справки), которыя окажутся недостаточными въ гла-

---

[1]) Royaume de Belgique. Le Musée Commercial, son but et son organisation. Bruxelles 1883. (Brochure distribuée gratuitement par le Ministère des Affaires Etrangères).

захъ людей въ нихъ заинтересованныхъ и возобновлять ихъ, когда онѣ потеряютъ интересъ дѣйствительности. Государство въ этомъ случаѣ прямо для данныхъ цѣлей возлагаетъ извѣстныя обязанности на своихъ агентовъ за границей и передаетъ немедленно всѣ полученныя отъ нихъ свѣдѣнія въ музей, благодаря чему этотъ послѣдній и способенъ удовлетворять требованіямъ, къ нему обращаемымъ.

Всѣ эти коллекціи образцовъ подраздѣляются на *три* большія категоріи: образцы продуктовъ или произведеній вывоза, продуктовъ ввоза и образчики упаковки, укладки и убранства товаровъ.

Образцы *произведеній вывоза* (produits d'exportation) содержатъ фабрикаты или обработанные продукты, продаваемые иностранными конкурентами на различныхъ рынкахъ свѣта. Эти образцы предназначены показать или сообщить бельгійскимъ мануфактуристамъ въ какія именно страны и какого рода свои произведенія они могутъ сбывать съ выгодой. Свѣдѣнія же относительно цѣны предметовъ, размѣровъ потребленія, условій упаковки, обычныхъ сроковъ расплаты, тарифовъ по перевозкѣ и таможеннаго, а также нѣкоторыя специальныя указанія на привычки и капризы покупающей публики и на причины, почему тотъ или иной предметъ пользуется расположеніемъ, все это даетъ возможность промышленнику выяснить себѣ, въ состояніи ли онъ конкурировать съ наличными поставщиками.

Образцы *произведеній ввоза* (produits d'importation) заключаютъ въ себѣ сырые и съѣстные продукты, непосредственный ввозъ которыхъ изъ страны производства очень часто, какъ необходимый балластъ, — взамѣнъ экспортируемыхъ товаровъ, значительно сокращаетъ въ концѣ концовъ и цѣну тѣхъ же предназначенныхъ къ вывозу фабрикатовъ.

Образцы *способовъ упаковки* (échantillons d'émballages) имѣютъ цѣлью указать экспортеру, какъ онъ долженъ

укладывать и въ какую обложку одѣвать (faire la toilette) товары, принимая въ соображеніе климатъ извѣстной страны, ея пути сообщенія и требованія покупателей. Всякій предметъ вывоза въ музеѣ поэтому, хотя бы онъ даже не представлялъ ничего необычнаго въ смыслѣ упаковки, сопровождаемъ тѣмъ не менѣе нужными указаніями относительно свойства пакетовъ, ихъ размѣровъ, вѣса и т. п. Дѣло въ томъ, что по офиціальному сознанію самого бельгійскаго правительства, въ его проспектѣ, Бельгія стоитъ или точнѣе стояла значительно ниже сравнительно со многими изъ своихъ конкурентовъ въ отношеніи способа упаковки и убранства товаровъ (l'émballage et la toilette des marchandises). „Можно сказать безъ преувеличенія", заявляетъ этотъ офиціальный документъ, „что причину той или иной неудачи съ нашимъ товаромъ на заморскихъ рынкахъ надо искать именно въ недостаткѣ заботливости о надлежащей упаковкѣ и въ несовершенномъ убранствѣ товара (l'imperfection de la toilette)" [1].

Первоначально система доставленія образцовъ въ музей состояла въ томъ, что консулъ какого-нибудь важнаго коммерческаго центра долженъ былъ составить полную коллекцію всѣхъ предметовъ ввоза и вывоза довѣреннаго ему района. Но, благодаря обширности и расплывчивости такой задачи, которая требовала ознакомленія заразъ со всѣми разнообразнѣйшими отраслями промышленности и торговли, получались коллекціи не самыхъ выдающихся вещей и свѣдѣнія не значащія и не подробныя. Въ настоящее время, поэтому управленіе музеемъ придерживается иной системы. Музей дѣлаетъ консулу запросъ относительно какой-нибудь одной категоріи производства, обыкновенно по требованію кого-либо изъ бельгійскихъ промышленни-

---

[1]) Royaume de Belgique. Le Musée Commercial, son but et son organisation. Bruxelles, 1883.

ковъ, которому очень часто поручается и составленіе самихъ вопросныхъ пунктовъ, такимъ образомъ отличающихся большей практичностью и цѣлесообразностью. Сами отвѣты на такіе вопросы, какъ касающіеся болѣе ограниченнаго поля дѣйствія, естественно оказываются болѣе полными и менѣе расплывчивыми, чѣмъ свѣдѣнія представляемыя въ отвѣтъ на запросы общаго характера.

Брюссельскій музей имѣлъ въ 1895 году 23,000 товарныхъ образцовъ, отрѣзки которыхъ или дублеты, по возможности раздаются безвозмездно желающимъ промышленникамъ.

Изданіе каталога, который бы оказался дѣйствительно практичнымъ, составляетъ, по мнѣнію Малиссара, одну изъ самыхъ большихъ трудностей при организаціи торговаго музея, благодаря постоянной измѣнчивости и подвижности коллекцій, вытекающей изъ самой сути подобнаго музея. Во избѣжаніе несоотвѣтствія каталога съ постоянно возобновляемой и пополняемой выставкой, администрація Брюссельскаго музея, кромѣ печатаемыхъ періодически списковъ наличныхъ коллекцій, еженедѣльно въ Bulletin du Musée Commercial сообщаетъ свѣдѣнія относительно вновь полученныхъ и классифицированныхъ образцовъ. Въ свою очередь каталоги, имѣющіеся въ нѣсколькихъ экземплярахъ для пользованія публики, постоянно пересматриваются и получаютъ нужныя дополненія и измѣненія. Кромѣ того, къ каждому, выставленному въ музеѣ, образцу приклеенъ этикетъ съ наиболѣе существенными указаніями, какъ: названіе продукта, мѣсто происхожденія, цѣна въ извѣстный моментъ времени и т. д.

Сами коллекціи торговыхъ музеевъ могутъ быть классифицированы двоякимъ образомъ: по *роду продуктовъ* и *по странамъ*. Первая система выгодна для промышленника, производителя, ибо по ней онъ можетъ сразу оріентироваться по своей спеціальности; вторая

удобнѣе для торговца—экспортера, который можетъ прямо обратиться къ той странѣ, которая его интересуетъ.

Коллекціи Брюссельскаго музея разгруппированы согласно первому началу, т.-е. по роду продуктовъ; но продукты, составляющіе одну и ту же группу, кромѣ того распредѣлены еще и по странамъ.

Для удобства же торговца, какъ и промышленника каждый томъ каталога снабженъ алфавитнымъ индексомъ какъ продуктовъ, такъ и рынковъ, въ которомъ и тотъ и другой могутъ съ перваго взгляда найти то, что имъ нужно [1]).

Въ годъ нашего посѣщенія (августъ 1895 года) каталогъ коллекцій имѣлся уже въ четырехъ изданіяхъ (послѣднее отъ 1 декабря 1893 года), при чемъ каждый заключалъ въ себѣ четыре тома въ двухъ частяхъ и производства разнесены на 44 группы и 387 классовъ.

Для знакомства съ разнообразными и богатыми каталогами Брюссельскаго торговаго музея приведемъ въ подлинникѣ нѣсколько выдержекъ по разнымъ товарамъ, съ умысломъ ограничиваясь, какъ наиболѣе для насъ интересными, свѣдѣніями о товарахъ, полученныхъ изъ *Россіи*, хотя и разнообразнаго происхожденія. Сначала беремъ данныя для продуктовъ обработанныхъ изъ второй части стараго каталога 1886 года [2]).

---

[1]) Ministère de l'Agriculture, de l'industrie, du travail et des travaux publics. Exposition universelle d'Anvers 1894. Classe 60. Musées commerciaux. Rapport de M. Ch. *Matissart*, Chef de Bureau au ministère des affaires étrangères à Bruxelles publié par le Commissariat général du Gouvernement. Bruxelles 1895. Стр. 23—37.

[2]) Royaume de Belgique. Ministère des affaires étrangères. Musée commercial Catalogue des collections arrête au 15 Mars 1886. *Dectionaire commercial Deuxieme partie* comprenant. Fils et tissus de toute éspece. Bonneterie—Lingerie. Passementerie—Vêtements et accessoires. Bruxelles, 1886. Стр. 180—181.

Consulat général de Belgique à Moscou.

(Envoi du 12 décembre 1882).

Le rouble papier (100 kopecs) = 2 fr. 50 c. L'archine = = 0^m 71. Le yard = 0^m 914. Leshilling (12 deniers) = 1 fr. 26 c. Le pouce = 0^m 02539.

№ 532. Quarante-deux échantillons *d'étoffes pour costumes complets*. Provenance: Pologne. Longueur: 30 archines (21^m 33); largeur: 2 archines (1^m 42). Prix rendu à Moscou: 3.30 roubles l'archine (11 fr. 60 c. le mètre).

№ 533. Quatre échantillons *d'étoffes pour costumes complets*. Provenance: Pologne.

Longueur: 21^m 33; largeur: 1 42.

Prix rendu à Moscou: 3.40 roubles l'archine (11 fr. 95 c. le mètre).

Ces échantillons proviennent de la fabrique Meyerhof de Zgierz (Pelogne) et ont figuré à l'exposition nationale de Moscou de 1882.

№ 534. *Flanelles pour robes*. Provenance: Reims.

Longueur: 40 metres; largeur 1^m 24.

Prix de fabrique 3 fr. 80 c. le mètre.

Prix rendu à Moscou: 2.10 roubles l'archine (7 fr. 38 c. le mètre) . . . .
. . . .
. . . . и такъ далѣе въ томъ же родѣ обозначено еще нѣсколько нумеровъ товарныхъ образцовъ состасляющихъ классъ 255 группы XXV музейныхъ коллекцій. . . . . . . Затѣмъ пропечатаны:

Maisons d'importation à Moscou:

M. M. Charles Dekker, Nickolsky oulitsa.
G. G. Germanoff, Tverskaja oulitsa.
M. E. Popoff & fils, Ilinka (maison Virgina).
V. Heyne, Nickolsky oulitsa.

N. Sofonoff fils, Nickolsky oulitsa.
J. N. Plotnikoff, Nickolsky oulitsa.
N. E. Gawriloff., Soukonne Read Ilinka.
W. S. Maretsky . . . .

Затѣмъ слѣдуютъ любопытныя и несомнѣнно крайне полезныя общія замѣчанія относительно характера производства и спроса по этимъ товарамъ на московскомъ рынкѣ:

«Добавочныя свѣдѣнія, доставленныя 18 ноября 1884 года:»

«Употребленіе иностранныхъ суконъ и шерстяныхъ матерій гладкихъ и узорчатыхъ ограничивается товаромъ послѣдней моды и высокаго качества. Поощряемая покровительственнымъ тарифомъ фабрикація шерстяныхъ тканей не только получила широкое распространеніе, но и оказала, особенно въ Польшѣ, замѣтные успѣхи. Польскіе фабриканты наводняютъ московскій рынокъ и могутъ конкурировать съ лучшими тканями заграницы. Въ Москвѣ фабрикуется преимущественно гладкое сукно и узорчатыя матеріи дешевыхъ сортовъ. Въ прошломъ году значительное пониженіе цѣны этихъ товаровъ, какъ послѣдствіе ихъ перепроизводства, вызвало банкротство многихъ ткацкихъ заведеній».

«Въ настоящее время положеніе, повидимому, улучшается, цѣны болѣе устойчивы и на нѣкоторыя шерстяныя матеріи онѣ даже подверглись повышенію, примѣрно на 5 проц., сравнительно съ 1883 годомъ».

«Условія производства этихъ предметовъ разнятся въ Москвѣ отъ Польши, гдѣ фабриканты, за неимѣніемъ достаточныхъ капиталовъ, спеціализуютъ свою промышленность однимъ или двумя изъ тѣхъ процессовъ, которымъ подвергается товаръ, прежде чѣмъ быть готовымъ для торговли, тогда какъ большинство московскихъ ткацкихъ фабрикъ имѣетъ прядильню и красильню».

«Для матерій кардовой шерсти употребляются всякіе сорта пряжи, отъ самыхъ тонкихъ и вплоть до искусственной шер-

сти, но только производители тканей изъ камвольной шерсти покупаютъ часто иностранную пряжу».

«Обыкновенныя сукна работаются исключительно изъ простой шерсти иногда въ смѣси съ австралійской шерстью».

«Изъ фланели, только свѣтлыя, окраска которыхъ требуетъ особой тщательности, могутъ подлежать въ настоящее время ввозу».

«Фабрики Московской губерніи и Польши вполнѣ удовлетворяютъ спросу на обыкновенные сорта товара».

. . . .

Переходимъ затѣмъ къ продуктамъ не обработаннымъ и беремъ примѣръ изъ новаго каталога (1893 года)[1], напримѣръ относительно выставленныхъ въ музеѣ образцовъ русскаго хлѣба (стр. 65) каталога)[2]:

Consulat général de Belgique dans la Russie septentrionale et centrale (Moscou).

(*Envoi du 3 décembre 1886*).

Les échantillons № 528 à 537 ont été fournis par la maison Meyer et Cie , de Libau.

№ 528. *Avoine* de Courlande. Qualité supérieure.
№ 529. Jd. id. Jd. bonne.
№ 530. Jd. id. Jd. moyenne.
№ 531. *Avoine* de Russie. Qualité supérieure.

---

[1]) Royaume de Belgique. Ministère des affaires étrangeres. Musée Commercial. Catalogne des collections arrêté au 1-e décembre 1893. *Dictionnaire commercial.* Quatrieme édition. *Premiere partie,* comprenant: Produits bruts du règne végétal et du règne animal. Conserves alimentaires. Produits farineux etleurs derivés. Sucres, produits de la confiserie. Graisses et huiles non minerales. Boissons fermentées. Tabacs manufacturés. Bruxelles, 1893.

[2]) Замѣтимъ при этомъ, что годъ изданія каталога впрочемъ не имѣетъ значеніе для знакомства съ нимъ, ибо во всѣхъ изданіяхъ онъ составленъ по одному плану.

№ 532. Jd. id. Jd. moyenne.
№ 533. Jd. id. Jd. inférieure.
№ 534. *Avoine.* Qualité noire.
№ 535. *Seigle.*
№ 536. *Orge:*
№ 537. *Sarrasin.*

15 décembre 1892. — Resultats géneraux de la récolte céréale en 1891 et 1892 dans la Russie d'Europe (en milliers de tchetverts; le tchetvert=209. Citres 726):

. . . . здѣсь слѣдуетъ статистика урожая по хлѣбамъ за 1892 и 1892 гг. въ Европейской Россіи, нами пропускаемая . . . .

«Урожай хлѣбовъ (въ 1892 г.), предназначенныхъ для пропитанія населенія, вполнѣ можетъ удовлетворить нуждамъ страны и еще дастъ избытокъ для вывоза».

«Въ восточныхъ губерніяхъ Европейской Россіи, подвергшихся въ 1891 г. голоду, сбора хлѣбовъ не хватитъ для мѣстнаго потребленія лишь въ нѣсколькихъ уѣздахъ губерній Казанской, Пензенской, Самарской и Саратовской».

«Вообще губерніи, наиболѣе пострадавшія въ 1891 году отъ голода, оказались въ нынѣшнемъ году съ наилучшими урожаями, благодаря мѣрамъ, принятымъ правительствомъ, которое снабдило своевременно и въ достаточномъ количествѣ земледѣльцевъ зерномъ для обсѣмененія полей».

Заинтересованныя лица могутъ познакомиться, въ конторахъ Торговаго музея (№ 1/3), съ раскрашенными картами, изображающими цѣну ржи и овса въ Россіи за разные періоды до 1-го іюня 1893 года.

Далѣе, относительно образцовъ русскаго льна (стр. 33 каталога):

Consulat gènèral de Belgique à Moscou.

(*Envoi du 21 Janvier 1893*).

Au 28 décembre 1892, le rouble-crédit valait 2 fr. 50 c. Le poud – 16 kilog. 381 gr.

№ 352. *Lin.* Provenance: gouvernement Kostroma.

Qualité: „Puik surpa".

Prix au 28 décembre 1892: 56 roubles-crédit les 10 pouds (85 fr. 45 c. les 100 kilog.), franco sur wagon à Moscou.

№ 353. *Lin.* Provenance: gouvernement de Kostroma.

Qualité: „Surpa".

Prix au 28 décembre 1892: 48 roubles-credit les 10 pouds (79 fr. 35 c. les 100 kilog.), franco sur wagon à Moscou.

№ 354. *Lin.* Provenance: gouvernement de Kostroma.

Qualité: „Prima".

Prix au 28 décembre 1892: 48 roubles-crêdit des 10 pouds (73 fr. 25 c. les 100 kilog.), franco sur wagon à Moscou. . . . . и такъ далѣе еще семь образцовъ льна изъ разныхъ губерній Россіи съ такими же подробностями относительно качества и стоимости товара, который они представляютъ.

За симъ помѣщено слѣдующее описаніе культуры льна, а также пеньки въ Россіи:

«Культура льна и пеньки имѣетъ громадное значеніе для сельскаго населенія, которое занимается приготовленіемъ этихъ волокнистыхъ веществъ въ такую пору года, когда нельзя заниматься полевыми работами. Эта культура распространена въ обширныхъ районахъ губерній нечерноземныхъ и замѣняетъ тамъ хлѣба, разведеніе которыхъ, по свойству почвы, является менѣе выгоднымъ. Поля, предназначаемыя для разведенія льна, занимаютъ въ Россіи согласно средней, выведенной за послѣднее десятилѣтіе, отъ 1,2 до 1,5 милліона десятинъ и даютъ ежегодно отъ 17 до 18 милліоновъ пудовъ этого волокна. Разсчитываютъ, что земледѣліе доставляетъ торговлѣ 14 милліоновъ пудовъ одного льна, изъ коихъ 11,2 милліона отправляется за границу».

«Количество, поглощаемое мануфактурами страны, составляетъ въ среднемъ 2 милліона пудовъ. Остальная часть ежегоднаго производства служитъ нуждамъ сельскаго населенія».

«Въ губерніяхъ черноземныхъ ленъ преимущественно разводится въ интересахъ полученія сѣмени. Во всякомъ слу-

чаѣ культура льна сосредоточивается главнымъ образомъ въ двухъ областяхъ нечерноземныхъ, въ которыхъ производство этого растенія достигаетъ примѣрно 60 процентовъ всего количества добываемаго въ Россіи льна. Первая изъ этихъ областей лежитъ на западѣ и обнимаетъ губерніи Витебскую, Ковенскую, Лифляндскую, Псковскую и Смоленскую. Вторая область, гораздо болѣе обширная, тянется на востокѣ черезъ губерніи Владимірскую, Вологодскую, Вятскую, Костромскую, Нижегородскую, Пермскую, Тверскую и Ярославскую».

«Урожай прошлаго года былъ неудовлетворителенъ въ губерніяхъ крайняго сѣвера, востока (въ Вологдѣ и вдоль Камы) и отчасти на западѣ въ области разведенія льна, называемаго сланецъ (Slanetz)».

Далѣе слѣдуетъ урожай льна и пеньки за 1890 и 1891 гг. по отмѣченнымъ выше областямъ ихъ культуры въ Россіи, описаніе условій вывоза этихъ продуктовъ и вообще торговли ими (перечисленіе портовъ, черезъ которые они обыкновенно проходятъ съ данными о размѣрахъ экспорта каждаго изъ нихъ и подвоза къ нимъ, замѣчанія относительно характера оцѣнки и расплаты за товаръ, данныя относительно вывоза его желѣзнодорожными путями, внутреннія ярмарки и рынки и условія торговли на нихъ и т. д. и т. д.) и наконецъ слѣдующія любопытныя строки, касающіяся упадка льняной культуры въ Россіи.

«Вслѣдствіе обезцѣненія льна на иностранныхъ рынкахъ, настоящія цѣны уже не покрываютъ издержекъ тщательнаго приготовленія и оказываютъ большое вліяніе на культуру этого волокна. Малоудовлетворительнымъ качествомъ своимъ русскій ленъ обязанъ почти примитивнымъ пріемамъ его обработки. Невысокія цѣны на ленъ, которыя держатся вотъ уже нѣсколько лѣтъ, заставляютъ производителей и перекупщиковъ прибѣгать къ извѣстнымъ плутовскимъ пріемамъ для прибавленія вѣса товара. Крестьянинъ, вслѣдствіе нужды въ деньгахъ, всего чаще запродаетъ впередъ и по низкой цѣнѣ весь свой урожай льна. Всѣ эти факты ока-

зываютъ вредное вліяніе на качество льна и такъ часто вызывали жалобы со стороны иностранныхъ покупателей, что Министерство Финансовъ сочло нужнымъ принять мѣры для регламентаціи экспорта льна».

Всѣ эти данныя и разсужденія по поводу выставленныхъ образцовъ русскаго льна (занимающія цѣлый рядъ страницъ въ каталогѣ), заканчиваются цифрами годичнаго *вывоза* этого продукта какъ по отдѣльнымъ странамъ, въ которыя онъ направляется, такъ и по способу отправки (морскими или желѣзнодорожными путями) и, наконецъ, по отдѣльнымъ экспортнымъ изъ Россіи фирмамъ, по-именно приводимымъ вмѣстѣ съ количествомъ вывоза льна для каждой фирмы.

По этимъ немногимъ выпискамъ, сдѣланнымъ нами изъ каталога Брюссельскаго Musée Commercial можно судить о той тщательности, цѣлесообразности и практичности, съ которой составляется описаніе коллекцій этого музея, такимъ образомъ дѣйствительно получающихъ живое значеніе для знакомства промышленника и торговца съ шансами экспорта въ каждой данной области товаровъ. Такой каталогъ возможенъ лишь, благодаря тѣсной связи даннаго учрежденія съ консульскимъ институтомъ, совмѣстно съ которымъ Musée Commercial составляетъ собственно одинъ общій департаментъ при министерствѣ иностранныхъ дѣлъ и одно неразрывное цѣлое. Какимъ духомъ одушевленъ этотъ представитель Бельгійскаго министерства иностранныхъ дѣлъ, можно судить по инструкціямъ бельгійскимъ консуламъ, выражающимъ ту крайнюю заботливость объ успѣхахъ своей родной промышленности и торговли, какою руководствуется въ данномъ случаѣ это вѣдомство, въ другихъ странахъ не имѣющее прямого отношенія къ фабричному производству и сбыту товаровъ. Циркуляръ, напримѣръ, отъ 14 ноября 1885 года, за подписью министра иностранныхъ дѣлъ, къ иностраннымъ агентамъ Бельгійской службы, заключаетъ въ себѣ

слѣдующія указанія, которыми они должны руководствоваться, составляя торговые отчеты:

„1) Представьте общій взглядъ на коммерческія операціи Вашей резиденціи и ея консульскаго округа, и спеціальный обзоръ всего что касается Бельгійской торговли—съ одной стороны ввоза, съ другой—вывоза. 2) Сравните эти выводы съ выводами предъидущаго или предъидущихъ лѣтъ. 3) Подтвердите цифры и статистическія данныя фактами и обстоятельствами ихъ подкрѣпляющими. 4) Укажите бельгійскіе продукты, которые потеряли или выиграли на мѣстномъ рынкѣ. 5) Приведите такіе изъ бельгійскихъ продуктовъ, еще неизвѣстныхъ на мѣстномъ рынкѣ, которые нашли бы выгодный сбытъ, а также способъ этого достигнуть. 6) Если извѣстный товаръ изъ чужихъ странъ предпочитается подобному же продукту изъ Бельгіи, дайте причины такому предпочтенію. 7) Обозначьте продажную цѣну главнаго предмета, въ поставкѣ котораго съ нами конкурируетъ чужая страна. 8) Пришлите, если можно, образцы такого предмета, тщательно отмѣченные, чтобы ихъ можно было разсмотрѣть съ цѣлью удостовѣриться, какимъ условіямъ наши произведенія должны удовлетворять, чтобы соотвѣтствовать требованіямъ покупателей.

„Если агентъ находитъ нужнымъ послать цѣлые пакеты образцовъ, онъ долженъ предварительно испросить на то дозволенія. Обыкновенно консулъ долженъ стараться пріобрѣтать образцы безъ денежной затраты, если же затрата неизбѣжна, онъ долженъ представить смѣту ея правительству, которое и рѣшитъ, смотря по обстоятельствамъ, относительно размѣра допускаемыхъ на этотъ предметъ расходовъ".

„Сообщите о методѣ упаковки и содержаніи каждой партіи товара, такъ чтобы ее можно было продать, нераскрывая и не дѣля".

„Укажите цѣну предметовъ, которые годятся какъ

балластъ, а также наиболѣе благопріятные моменты и обыкновенныя условія покупки и продажи, самое подходящее время для нагрузки; назовите мѣстныя наиболѣе славящіяся торговыя фирмы, сообщите тарифъ по фрахту для Антверпена, Остенде, Ганзейскихъ городовъ и главныхъ портовъ Голландіи, Англіи, Франціи и Италіи, условія обмѣна въ этихъ мѣстахъ, страхованія и т. д.».

„Консулъ долженъ также присылать „pro forma“ счеты: 1) по закупкѣ главныхъ экспортныхъ продуктовъ консульскаго округа, 2) по продажѣ главныхъ бельгійскихъ продуктовъ или продуктовъ другихъ странъ, ввозимыхъ въ его округъ. Это крайне полезно, такъ какъ позволяетъ съ перваго взгляда опредѣлить результатъ извѣстной коммерческой операціи. Такіе счеты даютъ возможность также судить съ нѣкоторою приблизительностію о годовомъ потребленіи той мѣстности, гдѣ живетъ правительственный агентъ“.

„*Агентъ не долженъ пренебрегать ни чѣмъ, что служитъ къ упроченію сбыта и потребленія бельгійскихъ продуктовъ* и онъ долженъ стараться предупредить ошибки и погрѣшности въ расчетѣ и всего что можетъ повредить торговлѣ или угрожаетъ добрымъ мирнымъ отношеніямъ странъ“.

„Онъ не долженъ бояться давать мелкія подробности или даже повторять (когда это оправдывается важностью предмета) свои прежніе отчеты“ [1]).

Содержаніе Брюссельскаго музея достаточно опредѣляется его цѣлями. Большая часть обширнаго помѣщенія занята разнородными европейскими товарами, вывозимыми въ заморскія страны. Встрѣчаются рядомъ самые разнородные товары отчасти благодаря, очевидно, запросу со стороны промышленниковъ, которые теперь

---

[1]) См.: Imperial Institute Journal. Vol. I № 5. May 1895. Статья: „Counterparts of the Imperial Institute“ (№ V). Стр. 189 и 190.

диктуютъ, какъ мы объяснили раньше, присылку образцовъ товаровъ, такъ можетъ быть и вслѣдствіе личнаго усмотрѣнія самихъ консуловъ, впрочемъ ограниченнаго инструкціей; такъ напримѣръ, намъ бросилась въ глаза— русская водка „Revaler sprit", присланная изъ Конго въ Африкѣ и таже водка доставленная изъ Москвы, вѣроятно, уже по требованію; русскій ситецъ, привезенный изъ Персіи и имѣющій тамъ бойкій сбытъ и т. д. Весьма много товаровъ англійскихъ изъ странъ заморскихъ и нѣмецкихъ и австрійскихъ товаровъ изъ Азіи, особенно Турціи. Все это видимо постоянно обновляется. На каждомъ предметѣ помѣщенъ ярлыкъ съ слѣдующими свѣдѣніями: номеромъ той группы и класса, подъ которыми онъ занесенъ въ каталогъ, если успѣлъ туда попасть, или, по крайней мѣрѣ, гдѣ занесены однородные продукты, кѣмъ данный образецъ товара присланъ въ торговый музей, свойство продукта и затѣмъ разныя добавочныя свѣдѣнія, которыя могутъ имѣть интересъ и цѣну. Всѣ указанія приведены въ метрическихъ мѣрахъ а цѣны переложены на франки.

По предметамъ ввоза Брюсельсскій музей (во время нашего посѣщенія) содержитъ коллекцію минераловъ въ особомъ помѣщеніи, разнообразные образчики дерева изъ Америки и Австраліи, хлѣбовъ изъ разныхъ странъ (напримѣръ овса изъ Финляндіи); но всѣ эти коллекціи, надо сказать, значительно бѣднѣе первыхъ и отличаются большею случайностью, вызывая вѣроятно меньшій запросъ со стороны заинтересованныхъ лицъ. При каждомъ образцѣ, сообразно номеру каталога, вывѣшенъ ярлыкъ съ послѣдними консульскими сообщеніями, поражающими иногда своей полнотой; такъ, напримѣръ, всякій образчикъ хлопка снабженъ ярлыкомъ, на которомъ обозначено откуда данный хлопокъ родомъ, какъ великъ урожай этого выставленнаго образца за послѣдній годъ, чѣмъ онъ отличается отъ хлопка прошлогодняго урожая, на какое количество

настоящаго урожая можно расчитывать и при какой цѣнѣ, на сколько прочна означенная цѣна; во что обойдется фрахтъ отъ мѣста производства до такого-то порта Бельгіи, какія условія платежей, какъ выписывать товаръ непосредственно или чье посредство можетъ считаться вѣрнымъ и т. д.

Объясненія, приводимыя на ярлыкахъ, отличаются своею практичностью, какъ и тѣ выдержки, которыя приведены нами выше въ подлинникѣ изъ каталоговъ и составляютъ ихъ непосредственное дополненіе. Такъ, напримѣръ, подъ номерами 321—326 выставлены однимъ бельгійскимъ консуломъ въ Испаніи нѣсколько коллекцій образцовъ писчей бумаги, ввозимой въ Испанію изъ Германіи и Франціи, а также образцы нѣсколькихъ испанскихъ фабрикъ. Объясненія на ярлыкахъ слѣдующія; „Представленные здѣсь 26 сортовъ бумаги пользуются наиболѣе прочнымъ сбытомъ въ Испаніи, изъ которыхъ кортонъ (такой-то)—продуктъ испанскихъ фабрикъ—производится въ Барселонѣ и сбывается по 40 франковъ за 100 киллограммовъ; почтовая бумага (NN) бельгійскихъ фабрикъ сбыта не находитъ, зато на прилагаемые образцы почтовой бумаги французскихъ и нѣмецкихъ фабрикъ—бойкое требованіе; типографіи и редакціи газетъ выписываютъ прилагаемые сорта бумаги (слѣдуютъ номера и буквы) изъ Германіи, но съ такимъ же успѣхомъ и выгодой поставка этихъ сортовъ бумаги могли бы быть принята и нашими бельгійскими фабриками. Рекомендую бельгійскимъ фабрикамъ обратить вниманіе на бумагу образца № 324, имѣющую здѣсь прочный сбытъ, въ Малагѣ и другихъ мѣстахъ Испаніи она употребляется на выкладку внутреннихъ сторонъ ящиковъ, въ которые укладываютъ виноградъ. Кромѣ того прочнымъ сбытомъ пользуется здѣсь тонкая бумага № 325, идущая на обертку лимоновъ и апельсиновъ и картонъ № 326, который испанскія бумажныя фабрики еще не приготовляютъ; онъ требуется испанскими

сапожниками, употребляющими его, при приготовленіи обуви, для перекладки между подошвами. Количество потребленія этого картона составляетъ около сорока тысячъ кипъ въ годъ". Далѣе слѣдуетъ перечисленіе благонадежныхъ импортеровъ и прочія свѣдѣнія, важныя для производителя, желающаго найти сбытъ своему товару; всѣ эти данныя подписаны консуломъ [1]).

Но какъ не поучительны и интересны всѣ выставки образцовъ товаровъ Брюссельскаго музея, во всякомъ случаѣ, какъ благодаря частому ихъ возобновленію, такъ и измѣненію условій производства и даже моды, эта выставка образцовъ, представлявшая въ началѣ основанія музея главное sujet d'attraction, относительно теряетъ въ настоящее время свое прежнее значеніе и начинаетъ играть второстепенную роль сравнительно съ другой стороной дѣятельности музея—Справочнаго Бюро, какъ учрежденія, доставляющаго всевозможныя дополнительныя свѣдѣнія заинтересованнымъ лицамъ какъ по поводу выставленныхъ образцовъ, такъ и совсѣмъ отсутствующихъ товаровъ. Свѣдѣнія эти касаются производства и торговли, доставки и упаковки товаровъ, таможенныхъ пошлинъ и процедуръ и кредитоспособности покупателя; „вообще, по справедливому заключенію Куврёра, делегата французскаго правительства, посланнаго для изслѣдованія этого музея, можно сказать, что не существуетъ почти вопроса по торговлѣ, который былъ бы чуждъ Торговому музею и по которому нельзя было-бы получить отъ него удовлетворительнаго отвѣта. Если бы вопросъ былъ даже такъ спеціаленъ или случаенъ, что опытныя лица администраціи музея не въ состояніи были бы на него отвѣтить, то управленіе музея немедленно обращается къ

---

[1]) Примѣры взяты изъ интересной статьи К. Вебера, лично посѣтившаго дважды Брюссельскій музей: „Заграничные промышленные музеи. Очеркъ." „Вѣстникъ Европы". Апрѣль 1895 года.

консулу данной страны съ требованіемъ опредѣленнаго, часто подробнаго, объясненія по поводу даннаго вопроса и вызываетъ иногда цѣлое изслѣдованіе—enquête,—которое и сообщается потомъ заинтересованнымъ лицамъ".

Это Справочное Бюро — Bureau de renseignements при Брюссельскомъ торговомъ музеѣ, составляющее драгоцѣннѣйшую часть его существованія, служило первоначально единовременно для всякихъ справокъ и всякаго рода, но мало-по-малу послѣдніе годы дѣятельность Бюро, такъ сказать, дифференцировалась въ силу необходимости на отдѣленія или спеціальныя бюро, вѣдающія особыя стороны торговой дѣятельности. Естественно, на первомъ планѣ, сообразно главному назначенію музея, стоитъ внѣшняя или вывозная торговля и Справочное Бюро даетъ справки и свѣдѣнія по этому предмету. Точно также какъ и въ коллекціяхъ образцовъ, всѣ справки въ этомъ отдѣлѣ Бюро размѣщаются по классамъ, смотря по свойству продуктовъ. Тѣ изъ добытыхъ музеемъ свѣдѣнія, напримѣръ, путемъ спеціальнаго запроса или изслѣдованія, которыя получены вслѣдствіе просьбы отдѣльнаго лица, присоединяются потомъ, послѣ ихъ сообщенія лицу заинтеросованному, въ извѣстномъ порядкѣ, къ общему запасу свѣдѣній и при Бюро образовался такимъ образомъ обширный архивъ справочныхъ матерьяловъ, дающій возможность быстро и точно отвѣтить на всякіе практическіе вопросы по торговлѣ. „Такъ, въ моемъ присутствіи", сообщаетъ напримѣръ г. Веберъ, „какой то мелкій фабрикантъ наводилъ справки о стоимости фрахта и какимъ способомъ ему доставить товаръ. Указавъ ему гавани, изъ которыхъ парусныя суда совершаютъ постоянные рейсы, служащій попросилъ его не много обождать. Порывшись нѣсколько минутъ въ текущихъ бумагахъ, онъ сообщилъ ему: „Вы можете воспользоваться такимъ-то пароходомъ, такой-то компаніи, зашедшимъ

случайно къ намъ и отходящимъ черезъ пять дней; въ этомъ случаѣ вашъ товаръ прибудетъ на мѣсто двумя недѣлями раньше“ [1]).

Въ 1893 году, желая удовлетворить выросшей необходимости въ виду частыхъ запросовъ, изъ-за границы и у себя дома, по разнымъ предметамъ, касающимся собственно бельгійской промышленности, при Бюро музея было организовано также и особое Справочное Отдѣленіе собственно по внутренней торговлѣ и производству Бельгіи. Всякій бельгійскій промышленникъ можетъ даромъ помѣщать въ этомъ Отдѣленіи свои каталоги, проспекты, прейскуранты и вообще всѣ данныя о своемъ производствѣ, которыя пожелаетъ дать и которыя могутъ вызвать запросъ. Всѣмъ именамъ промышленниковъ и сообщаемымъ ими свѣдѣніямъ ведется алфавитный указатель по роду продуктовъ, такъ что, благодаря такому порядку, весьма легко оріентироваться и отвѣтить желающимъ на многіе запросы спеціально о Бельгіи—гдѣ напримѣръ такой то товаръ купить, производится ли онъ вообще въ Бельгіи, какіе сорта и по какимъ цѣнамъ и т. п.

Еще раньше самого Musée Commercial, въ 1889 году, при Бельгійскомъ министерствѣ желѣзныхъ дорогъ, почтъ и телеграфовъ, открылось Справочное Транспортное Бюро нынѣ присоединенное къ музею и доставляющее всѣмъ желающимъ полнѣйшія точныя свѣдѣнія по столь важнымъ для торговли предметамъ, какъ стоимость и время перевозки рѣшительно по всѣмъ странамъ міра. Это Bureau de transport, находящееся подъ завѣдываніемъ Louis Stadeler, замѣчательно, по словамъ свѣдующихъ лицъ, своей кипучей дѣятельностью и практичностью постановки дѣла. За справками одинаково можно обращаться словесно и письменно, и отвѣты слѣдуютъ немедленно безъ проволочки. „Pas de filière“ гово-

---

[1]) Тамъ же, стр. 625.

рилъ г. Стаделеръ, pas de formalités. On m'écrit directement, je reponds directement". Бюро ежемѣсячно въ среднемъ даетъ до четырехъ тысячъ справокъ, на половину письменныхъ, на половину словесныхъ, и притомъ безъ различія своимъ и иностранцамъ: по словамъ Куврера, при немъ однажды дѣлалась справка и полученъ былъ отвѣтъ подданнымъ одной сосѣдней страны (?) о провозѣ товара въ предѣлахъ его же государства, не выходя совсѣмъ за границу [1]).

Организація собиранія свѣдѣній въ Бельгіи, касающихся иностранныхъ таможенныхъ тарифовъ и всѣхъ частыхъ измѣненій, которыя въ нихъ дѣлаются, имѣетъ также свою особую исторію, но въ концѣ концовъ это важное для торговли дѣло нигдѣ такъ хорошо не поставлено, какъ въ томъ же Брюсселѣ. Еще съ 1880 г. при бельгійскомъ министерствѣ иностранныхъ дѣлъ существовало Бюро, на обязанности котораго лежало публиковать и переводить таможенные тарифы всего свѣта. Бельгія, справедливо считая, что хорошая и однообразная обработка этихъ данныхъ имѣетъ всеобщій интересъ, приняла на себя инціативу устройства особаго международнаго Тарифнаго Бюро, и, благодаря ея настоянію, 5 іюля 1890 года въ Брюсселѣ была подписана международная конвенція, создавшая новое учрежденіе подъ именемъ „Union internationale pour la publication des tarifs douaniers". Постепенно сюда примкнуло огромное большинство цивилизованныхъ государствъ, которыя и окупаютъ его издержки, доставляя въ то же время всѣ свои тарифы, измѣненія, циркуляры, торговые договоры и прочій матерьялъ, необходимый управленію Бюро для выполненія его назначенія. Имъ издается съ этой цѣлью „Bulletin international de douane" на пяти различныхъ языкахъ, который и разсылается заинтересованнымъ

---

[1]) Rapport présenté par *M. L. Couvreur*. Exposition Internationale d'Anvers. Exposition spéciale des Musées Commerciaux, стр. 401, 402.

государствамъ. Musée Commercial получаетъ въ свою очередь изъ этого Бюро всѣ документы и свѣдѣнія въ области даннаго вопроса, необходимые для разрѣшенія дѣлаемыхъ у него публикой справокъ.

Но помимо этихъ незамѣнимыхъ для торговли свѣдѣній и данныхъ, доставляемыхъ „Справочнымъ Бюро", къ нему присоединяется во-первыхъ еще „Бюро справокъ о подрядахъ и поставкахъ въ Бельгіи", также подчиненное министерству желѣзныхъ дорогъ, почтъ и телеграфовъ, во-вторыхъ „Земледѣльческій музей", подчиненный министерству земледѣлія и торговли, и „Справочное Бюро по эмиграціи", находящееся, одинаково съ самимъ торговымъ музеемъ, въ вѣдомствѣ министерства иностранныхъ дѣлъ. Первое изъ этихъ учрежденій—„Бюро о поставкахъ и подрядахъ"—доставляетъ всѣ свѣдѣнія по данному вопросу, какимъ бы вѣдомствомъ, государствомъ, провинціальными управленіями или отдѣльными коммунами извѣстныя поставки ни требовались. Бюро даетъ возможность познакомиться предпринимателямъ со всѣми планами, проектами, моделями и т. п. До учрежденія этого Бюро промышленники въ каждомъ данномъ случаѣ должны были обращаться къ соотвѣтствующей администраціи и слѣдить по разнымъ официальнымъ изданіямъ за вызовами на торги и за подрядами. Централизація всѣхъ документовъ, сюда относящихся, привела, по мнѣнію бельгійскихъ официальныхъ лицъ къ разнообразнымъ полезнымъ послѣдствіямъ какъ для казны и всякихъ общественныхъ учрежденій, такъ и для самой публики. Прежде всего, благодаря ей, замѣтно усилилась конкуренція предпринимателей, съ выгодными послѣдствіями, конечно, на торгахъ для заинтересованныхъ сторонъ, начиная съ самой казны.

Общій земледѣльческій кризисъ послѣднихъ лѣтъ вызвалъ и въ Бельгіи, какъ повсюду, старанія поднять различныя отрасли сельскаго хозяйства, и безъ того,

впрочемъ, высоко стоящаго въ Бельгіи, и доставить ему новые рынки сбыта и новыхъ покупателей. Виды сельскаго хозяйства, прикладные къ промышленности, откормъ скота, огородничество, плодоводство и молочное хозяйство сдѣлали тамъ за послѣдніе годы замѣчательные успѣхи, а чтобы еще болѣе содѣйствовать ихъ прогрессу, въ 1894 году, Musée Commercial получилъ новое отдѣленіе—„Постоянную Выставку образцовъ сельскохозяйственныхъ произведеній, предназначаемыхъ для вывоза“ (Musée agricole). Здѣсь находятся образцы фруктовъ, всевозможныхъ овощей, домашней птицы, яицъ и т. п. продуктовъ, наиболѣе спрашиваемыхъ на иностранныхъ рынкахъ, важная выставка способовъ упаковки и доставки подобныхъ продуктовъ, и имѣются на лицо всѣ нужныя свѣдѣнія, въ которыхъ могутъ нуждаться покупатели этихъ товаровъ.

Это Сельскохозяйственное Отдѣленіе торговаго музея заключаетъ въ себѣ слѣдующія собранія или коллекціи:

1) Коллекціи по вывозу домашней птицы (чего нельзя долго сохранять, то сдѣлано изъ гипса). 2) Коллекціи по вывозу фруктовъ, овощей и всякой зелени. 3) Коллекціи по вывозу масла, сыру, молока и яицъ. 4) Коллекціи по вывозу продуктовъ, могущихъ долго сохраняться. 5) Коллекціи меду и продуктовъ пчеловодства. 6) Коллекціи по рыболовству. Во главѣ сельскохозяйственнаго экспортнаго музея стоитъ особый директоръ, на обязанности котораго между прочимъ лежитъ изученіе вкусовъ и потребностей на чужестранныхъ рынкахъ, дабы со всѣми требованіями ихъ немедленно знакомить бельгійскихъ сельскихъ хозяевъ; для этой цѣли директоръ обязанъ посѣщать сельскохозяйственныя выставки за границею и въ заключеніе дѣлать публичные доклады и сообщенія о наилучшихъ способахъ вывоза сельскохозяйственныхъ произведеній. Какъ замѣститель директора, является его помощникъ, на которомъ также

лежатъ и секретарскія обязанности по веденію обширной переписки учрежденія.

Основаніе Сельскохозяйственнаго Отдѣленія было встрѣчено во всей Бельгіи съ большой радостью, и лишь съ марта по іюль 1894 года 770 хозяевъ посѣтили этотъ музей, а секретарь имѣлъ за тотъ же краткій періодъ времени 289 входящихъ и 947 исходящихъ бумагъ. Со всѣхъ сторонъ свѣта къ нему уже обращаются съ запросами: между прочимъ изъ Россіи (Петербурга), Франціи, Германіи и многихъ другихъ государствъ. Достаточно еще сказать, что въ первое же полугодіе своего существованія, Сельскохозяйственное Отдѣленіе Брюссельскаго торговаго музея уже участвовало съ своими коллекціями на выставкахъ въ Антверпенѣ и Остенде и вездѣ получило высшія награды [1]).

Главное завѣдываніе вопросомъ объ эмиграціи въ Бельгіи поручено министерству иностранныхъ дѣлъ, которое и собираетъ чрезъ своихъ консуловъ и дипломатическихъ чиновниковъ всѣ свѣдѣнія, могущія интересовать людей при ихъ переселеніи, а также защищать ихъ интересы. Въ разныхъ мѣстахъ страны бельгійское правительство устроило особыя съ этою цѣлью бюро, гдѣ публика можетъ получить необходимыя по этому предмету справки; Бюро же для провинціи Брабантъ присоединено и помѣщается въ торговомъ музеѣ, очень выгодно расположенномъ въ центрѣ столицы и самой провинціи, и посему имѣетъ возможность, противно другимъ подобнымъ бюро, снабжать переселенцевъ и многими другими важными свѣдѣніями.

Какъ бы непосредственнымъ дополненіемъ къ Справочному Бюро служитъ читальня, которая помѣщается рядомъ съ нимъ. Входъ въ нее открытъ для всѣхъ без-

---

[1]) См.: Volkswirtschaftliche Wochenschrift von *Alex. Dorn.* Wien, 11 Iuli 1895, № 620, стр. 26.

платно, какъ и въ самый музей. Довольно обширная комната, предназначенная для этой цѣли, наполнена всевозможными журналами и справочными книгами по торговлѣ и промышленности со всего міра; выдающееся мѣсто между ними занимаютъ естественно журналы и газеты по экспорту, которыхъ въ настоящее время издается такое множество. Въ числѣ справочныхъ книгъ находятся всѣ важнѣйшіе адресъ-календари, списки промышленниковъ, отчеты акціонерныхъ обществъ и различные статистическіе ежегодники; стѣны увѣшаны таблицами, картами и объявленіями о различныхъ торгахъ, поставкахъ, а также здѣсь имѣется списокъ всѣхъ бельгійскихъ консуловъ въ разныхъ пунктахъ земнаго шара съ особымъ указаніемъ на тѣхъ, которые временно находятся въ Бельгіи и къ которымъ желающіе могутъ обращаться за совѣтомъ по дѣламъ торговли.

Помимо каталоговъ, нѣсколько разъ перепечатанныхъ, Брюссельскій торговый музей имѣетъ два изданія: во-первыхъ, „Le recueil consulaire", то-есть сборникъ отчетовъ и донесеній бельгійскихъ консуловъ по разнымъ вопросамъ торговли и по статистикѣ разныхъ странъ и, во-вторыхъ, „Bulletin du Musée Commercial. Journal hebdomaire", который заключаетъ въ себѣ какъ бы дополненіе къ каталогамъ и появляется еженедѣльно. Содержаніе его преимущественно фактическое или справочнаго характера по разнымъ торгово-промышленнымъ вопросамъ, и на первомъ планѣ, конечно, стоитъ музей, для всѣхъ измѣненій котораго Bulletin является точнымъ указателемъ. Сверхъ того въ немъ находится подробный указатель вызововъ на торги и поставки какъ для Бельгіи, такъ и для иностранныхъ государствъ.

Трудно вычислить всю пользу, приносимую торговлѣ и косвенно промышленности такимъ богатымъ учрежденіемъ съ разнообразными задачами, какъ описанный Брюссельскій торговый музей. Никакой точной мѣрки

для этого не существуетъ, тѣмъ болѣе, что многія услуги музея въ видѣ справокъ (это главная его нынѣ функція) получаются свободно письменно: для этого не надо даже итти въ музей, достаточно послать письмо съ просьбою о желательной справкѣ и свѣдѣніи, чтобы быстро получить отвѣтъ. Тѣмъ не менѣе число посѣтителей музея съ его разнообразными учрежденіями весьма значительно, особенно принимая во вниманіе третьестепенное значеніе Брюсселя по величинѣ между европейскими городами. При этомъ число посѣтителей годъ отъ году растетъ и интересъ къ музею слѣдовательно увеличивается; въ 1884 году ихъ было 13.567 человѣкъ, въ 1885 году — 14.867, въ 1886 — 16.842, въ 1887—17.182, въ 1888—18.732, въ 1889—23.203, въ 1890—24.801, въ 1891—27.100, въ 1892—30.300 и въ 1893—38.124, то-есть за десять лѣтъ число интересующихся музеемъ выросло въ три раза, при чемъ большая часть публики (свыше половины) посѣщаетъ залу для чтенія, а остальные распредѣляются между осмотромъ коллекцій и посѣщеніемъ различныхъ справочныхъ бюро музея.

Наконецъ стоимость содержанія или бюджетъ собственно музея, не считая жалованья служащихъ и стоимости помѣщенія, *двадцать тысячъ франковъ въ годъ;* въ сложности же всѣ богатыя, разнообразныя услуги бельгійской торговлѣ обходятся нынѣ бельгійскому правительству *около сорока тысячъ франковъ въ годъ*, кромѣ расходовъ Union internationale pour la publication des tarifs douaniers, которая, какъ мы объясняли, оплачивается особо изъ международныхъ источниковъ и, такъ сказать, себя покрываетъ.

Таковы содержаніе, задачи и организація старѣйшаго изъ европейскихъ торговыхъ музеевъ, пользующагося всеобщимъ уваженіемъ со стороны компетентныхъ лицъ, хотя бы даже, какъ мы увидимъ позднѣе, эти лица и находились въ числѣ противниковъ его устройства. Но

судить о недостаткахъ возможно лишь сравнительно, а для этого предстоитъ намъ познакомиться съ прочими наиболѣе извѣстными музеями Европы и тогда уже высказать свое сужденіе о слабыхъ сторонахъ какъ и относительныхъ достоинствахъ и Брюссельскаго музея.

ГЛАВА ВТОРАЯ.

Вѣнскій торговый музей.—Исторія его основанія.—**Восточный музей** и его реформа.—Уставъ Вѣнскаго торговаго музея.—Художественнопромышленный характеръ этого музея и его образовательное вліяніе.—Активная дѣятельность Вѣнскаго торговаго музея, его чтенія и изданія.—Экспортный клубъ при музеѣ, его роль и значеніе.—Торговая экспедиція Юліуса Бема въ Россію для изученія условій вывоза австрійскихъ произведеній.—Австрійскій синдикатъ для экспорта въ Россію.—Прочія торговыя учрежденія въ Вѣнѣ для поощренія сбыта.

Вторымъ, по своему значенію въ Европѣ, торговымъ музеемъ можетъ считаться Kaiserlich-Königlich-Oesterreichisches Handelsmuseum въ Вѣнѣ—„Австрійскій торговый музей“, существующій съ 1886 года и въ значительной степени, какъ увидимъ дальше, устроенный по образцу и подъ непосредственнымъ вліяніемъ Брюссельскаго Musée Commercial. Собственно существованіе его болѣе продолжительно, нежели даже Брюссельскаго музея. Подъ именемъ „Музея Восточнаго“ (Orientalisches Museum) онъ основанъ былъ еще въ 1874 году, но въ гораздо болѣе тѣсныхъ рамкахъ и съ болѣе ограниченнымъ кругомъ дѣятельности, нежели является нынѣ или чѣмъ былъ всегда Брюссельскій торговый музей. Исторія его основанія такова: Вѣнская всемірная выставка 1873 года имѣла прекрасно составленный подъ руководствомъ Швегеля восточный отдѣлъ или коллек-

ціи товаровъ съ разныхъ странъ Азіи. Выставка этимъ отдѣломъ произвела сильное впечатлѣніе въ Австріи. По своему географическому положенію, торгово-промышленные интересы Австріи уже давно направляли ея вниманіе на Востокъ въ видахъ созданія тамъ широкаго и прочнаго рынка для сбыта австрійскихъ продуктовъ и обратно ввоза тамошняго сырья въ Австрію для потребленія и переработки на своихъ фабрикахъ[1]). „Вѣнская выставка 1873 года, по словамъ г. Швегеля, открыла новый свѣтъ передъ глазами посѣтителей промышленнаго дворца на Пратерѣ; неоспоримо, что она проложила дорогу убѣжденію, что въ богатыхъ сокровищахъ, собранныхъ со всего Востока и присланныхъ въ Вѣну, заключается неисчерпаемый родникъ знанія и изученія, исходный пунктъ, чтобы завязать торговыя отношенія во всѣхъ направленіяхъ“. Въ результатѣ такого убѣжденія еще во время выставки образовался такъ называемый Восточный комитетъ (Komitee für den Orient- und Ostasien) который и занялся вопросомъ, что можно предпринять въ данномъ направленіи для интересовъ австрійской промышленности. Послѣдствіемъ работъ этого частнаго кружка и было основаніе такъ называемаго Orientalisches Museum для коллекцій, боль-

---

[1]) Приведемъ, напримѣръ, указаніе на любопытную книгу еще сороковаго года:

Reise nach dem Orient zur Erhebung mercantiler Notizen für Oesterreich's Industrie. Von *Joseph August Reinelt*. Wien 1840.

Цѣль путешествія автора была троякая: постараться на мѣстѣ изслѣдовать: 1) какія продукты австрійской промышленности могутъ имѣть тамъ наиболѣе выгодный сбытъ; 2) для какихъ товаровъ этотъ сбытъ можетъ еще болѣе расшириться и 3) какіе предметы изъ имѣющихся въ обращеніи на Востокѣ могутъ съ пользою вновь производиться въ Австріи для сбыта на тамошніе рынки (Erster Abschnitt, стр. 1).

На страницѣ 21 начало (Zweiter Abschnitt) авторъ восклицаетъ по поводу устьевъ Дуная: „Здѣсь для промышленности Австріи географически (естественно) указывается сбытъ въ Азію“...

шею частью полученныхъ безплатно на выставкѣ. Дѣлу помогли щедрыя пожертвованія и учрежденіе музея, оставаясь въ началѣ строго частнымъ, было обезпечено на первое время средствами. При музеѣ началъ издаваться журналъ (существующій и до нынѣ), называющійся „Oesterreichische Monatsschrift für den Orient". Цѣль музея, какъ выразился его основатель. Швегель, заключалась въ „безкорыстномъ содѣйствіи развитію торговыхъ отношеній Австрійской монархіи съ странами Востока. . . . . „ . . . . „Ex oriente lux. . . ! Распространеніе свѣдѣній о Востокѣ составляетъ нашу программу. Содѣйствіе всѣми признаннымъ, истинно общественнымъ интересамъ — единственный результатъ, котораго мы добиваемся. . ." [1]). Почти единовременно съ основаніемъ „Восточнаго музея" въ Вѣнѣ, въ Константинополѣ была учреждена въ 1874 году „Австро-венгерская торгово-промышленная палата", предназначенная также служить „развитію интересовъ національной торговли и промышленности" въ этомъ важнѣйшемъ пунктѣ Турціи и всячески помогать тамъ своимъ торговцамъ и промышленникамъ [2]).

Прошло десять лѣтъ, за которыя многое на Востокѣ измѣнилось. Торговыя связи и значеніе рынка для сбыта австрійскихъ продуктовъ, какъ увидимъ мы далѣе въ нашей книгѣ, постоянно ростетъ на Востокѣ и годъ отъ году увеличивается. Постепенное проведеніе желѣзныхъ дорогъ на Балканскомъ полуостровѣ приблизило Австрію къ Востоку и открыло ей тамъ новые рынки для сбыта и вывоза. Часть Турціи, Боснія и Герцоговина, благодаря Берлинскому трактату, перешла

---

[1]) Enquête uber die Ausgestaltung des Orientalischen Museums zu einem allgemeinen Handels-Museum. Wien, 1886. Стр. 5.

[2]) См.: Neue volkswirtscthaftliche Studien über Konstantinopel unp das anliegende Gebiet. Herausgegeben vom Orientalischen Museum in Wien. 1882,

въ фактическое владѣніе Австріи. Созданная русскимъ оружіемъ Болгарія сдѣлалась въ торгово-промышленномъ отношеніи постоянной данницей Австріи; жалобы на австрійскую и частью нѣмецкую конкуренцію наполняютъ большинство отчетовъ и донесеній британскихъ дипломатическихъ агентовъ и консуловъ Балканскаго полуострова. Обезпечивши себѣ рядомъ энергическихъ усилій, съ которыми мы дальше подробнѣе познакомимся, значительный рынокъ на Востокѣ, Австрія заботливо стала искать и другихъ пунктовъ на земномъ шарѣ, куда бы могла сбывать произведенія своей выросшей крупной индустріи. Всемірная вѣнская выставка 1873 года имѣла для Австріи то, между прочимъ, полезное значеніе, что впервые привлекла въ Вѣну и познакомила съ австрійскими произведеніями многихъ посѣтителей изъ заморскихъ странъ, преимущественно изъ Америки—сѣверной и южной. Въ первый разъ многіе американцы, особенно южные (бразильцы, чилійцы и пр.), привыкшіе посѣщать Европу не дальше Парижа и Лондона и не знавшіе другихъ продуктовъ, какъ англійскіе и французскіе, познакомились же въ первый здѣсь разъ съ разнообразными articles de Vienne, находящими сбытъ въ самомъ Парижѣ, превосходнымъ богемскимъ хрусталемъ и фарфоромъ, дешевой и изящной мебелью и т. д. Явился новый спросъ, новые потребители вѣнскихъ продуктовъ и при томъ болѣе состоятельные и богатые, нежели всѣ восточныя народности. Съ другой стороны, сами австрійскіе промышленники не упускали возможныхъ случаевъ познакомить съ своими произведеніями даже жителей другого полушарія, посылая на австралійскія выставки 1879 и 1880 года (Сидней и Мельбурнъ) свои произведенія и такимъ образомъ знакомя съ ними нашихъ антиподовъ. Усилія оказались и здѣсь успѣшны и австрійскіе фабрикаты, появившись на австралійскомъ рынкѣ, не смотря на всѣ трудности новаго дѣла, начали пробивать себѣ дорогу и составлять

серьезную конкуренцію прежней монополіи англійскихъ и американскихъ товаровъ [1]). Заморскіе потребители австрійскихъ продуктовъ изъ Австраліи и Южной Америки начали ихъ выписывать преимущественно черезъ коммиссіонеровъ Гамбурга и Парижа; сѣверные же американцы, по своему всегдашнему обыкновенію, вступили въ прямыя отношенія съ различными австрійскими производителями и завязали твердыя связи съ главнѣйшими промышленными центрами этой монархіи [2]).

Благодаря цѣлому ряду намѣченныхъ событій, исключительная забота въ торговомъ отношеніи объ одномъ Востокѣ, который и безъ того, по крайней мѣрѣ въ видѣ Балканскаго полуострова, подпалъ скоро въ экономическое подчиненіе Австро-Венгріи, не могла удовлетворять далѣе общественное мнѣніе австрійской монархіи: явилась потребность къ обезпеченію интересовъ сбыта австрійскихъ товаровъ на всемірномъ рынкѣ, и правительство, которое первоначально относилось къ основанію Восточнаго музея довольно безучастно, въ 1885 году обратило, напротивъ, на этотъ вопросъ свое вниманіе и оказало содѣйствіе къ превращенію Orientalisches Museum въ Kais. Kön. Handelsmuseum, предназначенный для болѣе широкой задачи содѣйствія всей промышленности и торговлѣ австрійской монархіи въ видахъ ихъ преуспѣянія и расширенія на всѣхъ рынкахъ, въ которые удастся проникнуть на поприщѣ мирнаго промышленнаго состязанія съ другими народами.

---

[1]) См.: интересную и умную брошюру по этому предмету профессора Цедена:

Prof. D-r Carl *Zehden*. Oesterreichs Auftreten auf dem Australischen Weltmarkte. Eine Handelsgeographische Studie (Separat-Abdruck aus dem Jahresberichte der Wiener Handels-Akademie pro 1882) Wien, 1882.

[2]) См.: по этому предмету Studie uber die Lage der Heimischen Industrie in ihrer Beziehungen zum Export, von Johann Freiherrn von *Leonhardi*. Wien 1888.

Такимъ образомъ получилъ свое начало *Вѣнскій торговый музей* въ 1886 году. Благодаря болѣе широкимъ задачамъ, самыя средства его были усилены, и изъ частнаго предпріятія онъ превратился почти въ такое же государственное учрежденіе какъ и Брюссельскій музей, только съ нѣкоторыми особенностями, дающими большій просторъ частной инщіативѣ и отвѣчающими географическому положенію Австріи на границѣ съ Востокомъ. Такъ „Восточный музей" заключалъ въ своихъ коллекціяхъ преимущественно образцы восточныхъ товаровъ художественно промышленнаго значенія. Позднѣе къ нимъ начали присоединяться продукты европейскаго производства, сбываемые на Востокѣ. Новыя широкія задачи музея должны были расширить эти коллекціи и сдѣлать ихъ еще болѣе разнообразными, хотя преслѣдованіе художественно промышленныхъ цѣлей и спеціальное изученіе образцовъ восточнаго искусства остались важнѣйшей чертой настоящаго „Вѣнскаго торговаго музея", которая рѣзко отличаетъ его отъ такого же Брюссельскаго музея, нами раньше описаннаго. Кромѣ того Вѣнскій музей не имѣетъ своего собственнаго зданія, какъ Брюссельскій, а помѣщается въ зданіи Биржи, а это обстоятельство должно непремѣнно класть довольно тѣсныя границы и на самый размѣръ его коллекцій [1]).

Первоначально изложимъ статуты Австрійскаго торговаго музея, которыя познакомятъ насъ съ общей организаціей этого любопытнѣйшаго учрежденія (K. K. O. Handelsmuseum Statuten 1887).

Параграфъ 1-й устава Вѣнскаго торговаго музея упоминаетъ фактъ расширенія круга дѣятельности бывшаго Восточнаго музея и превращенія его въ нынѣ существующій подъ именемъ Kais. Kön. Oesterreichisches Handelsmuseum. Музей по прежнему принадлежитъ частному

[1]) Газеты сообщаютъ, что Вѣнскій музей 7 ноября этого года будетъ наконецъ переведенъ въ собственное, роскошное зданіе.

обществу и съ его прежними средствами, но въ то же время находится подъ ближайшимъ руководительствомъ правительства, отъ котораго получаетъ значительную часть своего содержанія. Управленіе музея имѣетъ печать съ государственнымъ орломъ и мѣстопребываніе въ Вѣнѣ.

Слѣдующій (2) параграфъ такъ опредѣляетъ задачи вновь преобразованнаго музея: „Цѣль общества (завѣдующаго музеемъ) заключается въ поощреніи торговыхъ сношеній австрійской монархіи со всѣми иностранными государствами, также и поощреніи промышленныхъ интересовъ съ ними связанныхъ. Общество, какъ было и до сихъ поръ, обращаетъ особенное вниманіе на производство и промышленное развитіе восточныхъ и азіатскихъ странъ.

§ 3. Средствами для достиженія его цѣлей являются:

а) Выставки всеобщихъ коллекцій торговаго характера, а для Востока и Азіи—этнографическія коллекціи и преимущественно художественно-промышленныя; доступъ и пользованіе ими должны имѣть мѣсто въ различныхъ промышленныхъ центрахъ всего государства, будутъ ли это частныя временныя выставки или болѣе постоянныя выставки дублетовъ.

в) Справочное бюро по международнымъ таможеннымъ и торговымъ отношеніямъ касательно фрахта и всякихъ условій перевозки товаровъ, а также иностранныхъ вызововъ и объявленій о подрядахъ и поставкахъ.

с) Библіотека и собраніе географическихъ картъ и читальная комната.

d) Поддержаніе постоянныхъ сношеній общества или музея съ его корреспондентами, а равно съ учеными, торговыми и промышленными учрежденіями, корпораціями и обществами.

е) Изученіе экономическаго развитія иностранныхъ государствъ, а равно землевладѣнія заморскихъ странъ.

f) Испытаніе и изслѣдованіе сырыхъ продуктовъ и

мануфактурныхъ произведеній чужихъ странъ и изученіе разныхъ имѣющихъ тамъ мѣсто промышленныхъ пріемовъ и обычаевъ.

g) Устройство чтеній и въ особенности помимо общихъ, спеціальныхъ докладовъ о разныхъ географическихъ областяхъ и видахъ производства.

h) Выпускъ журналовъ и другихъ изданій, которые должны служить средствомъ для сообщенія и распространенія пріобрѣтеннаго опыта и всякихъ извѣстій, касающихся интересовъ торговаго міра.

Матерьяльныя средства общества слагаются: изъ субсидій, выдаваемыхъ правительствомъ (нынѣ 40,000 гульденовъ) сверхъ того прежніе капиталы, принадлежавшіе Восточному музею и пожертвованные за разное время. Все имущество музея составляло въ 1893 году 115.240 гульденовъ, а расходовъ за этотъ годъ 51.376 гульденовъ, изъ коихъ, какъ было упомянуто, 40.000 гульденовъ покрывалось казной.

Во главѣ общества стоитъ протекторъ или покровитель, одно изъ лицъ императорской фамиліи, который назначаетъ президента и вице-президента общества. Подъ покровительствомъ протектора ведется все управленіе обществомъ, въ которомъ кромѣ президента съ вице-президентомъ участвуетъ еще такъ называемый кураторіумъ и дирекція. Кураторіумъ состоитъ кромѣ президента и вице президента изъ цѣлаго ряда лицъ, частью по назначенію протектора, частью какъ представители нѣсколькихъ министерствъ. Ближайшая задача кураторіума заключается въ наблюденіи за выполненіемъ обществомъ его задачъ и контролѣ надъ дѣятельностью директора, назначаемаго по представленію министра торговли императоромъ и завѣдующаго собственно всѣми дѣлами музея. Директору непосредственно подчинены всѣ остальные чиновники и служащіе при немъ съ правомъ ихъ назначенія и отставки.

Члены общества, какъ обыкновенно, раздѣляются на

четыре категоріи: кромѣ не дѣлающихъ взносовъ деньгами *членовъ корреспондентовъ* и *почетныхъ членовъ*—обязанные ежегодными взносами въ 20 флориновъ—*обыкновенные члены* и *члены основатели*, внесшіе 1000 флориновъ единовременно. Важную роль въ дѣятельности музея играютъ въ дѣйствительности, однако, не эти взносы, окупающіе лишь пятую часть стоимости содержанія музея, а содѣйствіе агентовъ музея или точнѣе корреспондентовъ, коихъ насчитывается до двухъ сотъ человѣкъ въ разныхъ концахъ свѣта и при томъ разной національности и, по утвержденію г. Бёма, завѣдующаго торговымъ отдѣломъ, *безплатно исполняющихъ порученія музея* и разныя справки, нужныя для музея.

Весьма важное значеніе имѣютъ два совѣщательныхъ органа при музеѣ: такъ называемый „дополнительный совѣтъ по торговымъ" и „дополнительный совѣтъ по художественно-промышленнымъ дѣламъ" (Commercieller Beirath und Kunstgewerblicher Beirath). По шести членовъ въ каждомъ совѣтѣ выбирается самимъ обществомъ изъ своихъ сочленовъ, а остальные назначаются по спеціальности, можно сказать изъ лицъ со всей страны. Такъ, первый совѣтъ торговый имѣетъ по представителю отъ 26 торговыхъ и промышленныхъ палатъ или камеръ имперіи, отъ Вѣнскаго технологическаго музея, Вѣнской торговой академіи, отъ биржи и различныхъ торговыхъ и промышленныхъ союзовъ и обществъ. Въ художественно-промышленный совѣтъ музея назначаются представители отъ всѣхъ музеевъ подобнаго рода со всѣхъ государствъ и учрежденій какъ учебныхъ, такъ и образовательныхъ, преслѣдующихъ во всей странѣ цѣли искусства. Сверхъ того кураторію музея предоставляется право по его усмотрѣнію и по мѣрѣ надобности приглашать и другихъ спеціалистовъ въ совѣщанія обоихъ совѣтовъ.

Общество или точнѣе музей находится въ вѣдѣніи министерства торговли, и всѣ постановленія кураторія,

которыя входятъ въ кругъ дѣятельности министерства торговли, (подлежатъ его компетенціи), прежде утвержденія протекторомъ, представляются на усмотрѣніе министерства, но въ то же время, что составляетъ любопытную черту этого музея, всѣ споры, возникающіе по дѣламъ общества, разрѣшаются окончательно вовсе не министерствомъ, а третейскимъ судомъ (Schiedsgericht) изъ членовъ общества по выбору спорящихъ сторонъ изъ коихъ каждая выбираетъ своего судью, а эти — предсѣдателя, въ случаѣ же несогласія, послѣдній назначается протекторомъ [1]).

Что же представляетъ собой въ настоящее время, послѣ всѣхъ сдѣланныхъ въ немъ измѣненій въ теченіе двадцати четырехъ лѣтъ существованія Вѣнскій торговый музей?.. Отъ „Восточнаго музея" ему осталась въ наслѣдство, какъ мы уже упоминали, богатая коллекція художественно-этнографическаго характера, спеціально относящихся къ Востоку. Непосредственно подражая сначала Брюссельскому музею, какъ объ этомъ откровенно имѣлъ случай высказаться г. Скала [2]),— много лѣтъ директоръ музея и издатель его журналовъ,—къ нему были прибавлены справочныя бюро по внѣшней торговлѣ, по таможеннымъ пошлинамъ и условіямъ перевозки, бюро казенныхъ поставокъ и подрядовъ, библіотека и читальный залъ. Коллекція художественно-промышленнаго этнографическаго характера, согласно измѣненію устава музея и расширенію его задачъ, начали пополняться разными товарами, имѣющими сбытъ какъ на Востокѣ, такъ и въ другихъ странахъ. Но послѣдніе годы, какъ заявила мнѣ лично админи-

---

[1]) Изложено на основаніи подлиннаго устава Вѣнскаго торговаго музея въ изданіи 1887 года.

[2]) См.: его „Programm für die Ausgestaltung des Oriental-Museums zu einem allgemeinen Handels Museum. Enquête etc. Wien 1886, стр. 18—46.

страція, въ виду отсутствія почти подобныхъ образцовъ на выставкѣ музея, эти коллекціи оказались непрактичными по двумъ причинамъ: во-первыхъ, мода быстро мѣняется, и образцы старѣютъ, представляя собою скоро вмѣсто пользы хламъ, отъ котораго трудно отдѣлаться; во-вторыхъ, отдѣльные фабриканты обращаются часто съ запросомъ о типахъ разнородныхъ товаровъ, пригодныхъ для сбыта, а потому гораздо лучше музей находитъ въ каждомъ отдѣльномъ случаѣ, если возможно, ихъ выписывать и доставать отдѣльно, вмѣсто того, чтобы запружать музей массою товарныхъ образцовъ, быстро теряющихъ свое значеніе [1]). Помимо того, какъ мы слышали стороной въ Вѣнѣ, внѣ музея, причиной отсутствія тамъ коллекцій экспортируемыхъ образцовъ въ родѣ Брюссельской, является между прочимъ, и неудовлетворительная, долгое время, обратно съ Бельгійской, организація австрійской консульской службы. Подчиненные совсѣмъ другому вѣдомству, чѣмъ музей, и преслѣдуя совсѣмъ другія задачи, австрійскіе консулы вовсе не были такими усердными слугами торговаго музея, какими являются бельгійскіе консула относительно своего Брюссельскаго музея. Поэтому вѣнскія коллекціи заграничныхъ импортныхъ товаровъ составлялись слишкомъ случайно, обновлялись рѣдко, а потому, конечно, скоро и теряли свое практическое значеніе [2]). Лишь послѣдніе годы произведены значительныя улучшенія всего консульскаго устава въ Австріи (хотя до сихъ поръ эта служба въ Австро-

---

[1]) Нами посѣщенъ Вѣнскій торговый музей три раза въ разное время. Послѣднее время (лѣтомъ 1895 года) давалъ намъ объясненія почтенный директоръ торговаго отдѣла г. Бёмъ, объ интересной поѣздкѣ котораго въ Россію мы будемъ сообщать далѣе.

[2]) Образцомъ можетъ быть одинъ изъ немногихъ въ этомъ родѣ каталоговъ, которые успѣлъ издать Вѣнскій торговый музей: *Import-Artikel Britisch Indiens.* Aus dem Katalog der commerciellen Sammlungen des Orientalischen Museums in Wien. 1887.

Венгріи плохо вознаграждается сравнительно съ другими странами), и послѣдняя инструкція консульской службы въ Австріи возлагаетъ на нихъ болѣе прямую обязанность содѣйствовать видамъ торговаго музея и его задачамъ.

Кромѣ вышеупомянутыхъ, существуютъ и особыя причины въ самомъ уставѣ, которыя ограничиваютъ составъ Вѣнскаго торговаго музея нынѣ главнымъ образомъ восточными художественно-промышленными вещами. Какъ мы видѣли, параграфъ 3-й устава главный центръ тяжести относительно Востока именно кладетъ въ коллекціи художественно промышленнаго характера, и Вѣнскій музей, вслѣдствіе этого, является отчасти промышленнымъ музеемъ, то есть предназначеннымъ для поощренія промышленности, въ отличіе отъ Брюссельскаго, который занимается поощреніемъ исключительно одной торговли. Но, какъ видно изъ пункта а) того-же § 3, на Вѣнскій музей возложена обязанность во всѣхъ промышленныхъ центрахъ устраивать возможно частыя выставки своихъ коллекцій, что онъ и исполняетъ съ большою добросовѣстностью, почему, конечно полученныя имъ коллекціи и не могутъ залеживаться въ Вѣнѣ: онѣ постоянно циркулируютъ по странѣ, очень часто выставленныя при разныхъ школахъ, непосредственно служатъ къ поднятію промышленнаго вкуса и искусства, а черезъ то и всей промышленности. Цѣлый рядъ школъ и промышленныхъ пунктовъ много разъ воспользовался, согласно отчету музея за $18^{93}/_{94}$ годъ, коллекціями Вѣнскаго торговаго музея [1]). Такъ промышленная школа въ Габлонцѣ имѣла у себя отъ Вѣнскаго музея коллекцію стекляннаго товара и парижскихъ и англійскихъ ювелирныхъ работъ. По отзыву дирекціи этой школы, выставка эта посѣщалась представителями

[1]) K. K. *Oesterreichishes Handels-Museum.* Bericht an die General Versammlung 1893—94. Wien 1894.

многихъ экспортныхъ фирмъ, такъ же какъ и рабочими, которые практически воспользовались экспонатами, какъ образцами для своего производства. Многіе изъ нихъ заявляли по этому дирекціи школы свое желаніе, чтобы эти выставки повторялись періодически. Съ образцовъ филиграновыхъ работъ, также выставленныхъ въ этой школѣ изъ Вѣны, было сдѣлано промышленниками этой мѣстности много прекрасныхъ серебряныхъ издѣлій, самый сбытъ которыхъ даже былъ совершаемъ при посредствѣ Вѣнскаго торговаго музея.

Въ школахъ Гайда и Штейншенау (мѣста стекляннаго производства) выставлялись пріобрѣтенные Вѣнскимъ торговымъ музеемъ образцы французскаго и англійскаго стекла (въ издѣліяхъ), которые настолько оказались полезными для богемскихъ стеклянно-заводчиковъ (они массами снимали копіи съ нихъ), что союзъ этихъ промышленниковъ прямо обратился къ австрійскому министерству торговли съ просьбою поручить музею устройство такихъ выставокъ въ ихъ мѣстности, если возможно, два раза въ годъ.

Въ Карлсбадѣ, гдѣ, какъ извѣстно, процвѣтаетъ фарфоровое производство, а также въ другомъ подобномъ пунктѣ—Теплицѣ, музеемъ устраивались выставки въ отчетномъ году современной французской и англійской посуды, китайскаго и японскаго фарфора вмѣстѣ съ богатой коллекціей японскихъ рисунковъ и орнаментовъ, что оказалось опять таки не безъ практическаго вліянія на мѣстное производство.

Въ долинѣ Grodnerthal игрушечное производство, составляющее главное занятіе ея жителей, спасено отъ упадка, который ему угрожалъ, съ тѣхъ поръ, какъ туда выписанъ спеціалистъ-учитель и отъ торговаго музея постоянно доставляются образцы хорошаго исполненія игрушекъ для пользованія не только тамошней профессіональной школы (игрушечной), но и всѣхъ производителей этого товара. Такими же образцами

пользуются и разбросанныя по всей странѣ школы для обработки дерева и мебельнаго производства, и наконецъ, въ послѣднее время, благодаря торговому музею и его образцамъ и рисункамъ, въ странѣ, при посредствѣ техническихъ школъ, начинаетъ развиваться новая промышленность—ручное производство ковровъ по образцу французскихъ гобеленовъ.

Вѣнскій Handelsmuseum выказываетъ вообще большой интересъ ко всѣмъ профессіональнымъ и техническимъ школамъ Австро-Венгерской монархіи, особенно къ тѣмъ, которыя представляютъ собою художественно-промышленной элементъ, каковы школы по производству стекла, фарфора и фаянса, тканья ковровъ и пр., число которыхъ въ Австріи весьма значительно. Ученики, кончившіе курсъ, тоже остаются какъ бы подъ покровительствомъ торговаго музея, дающаго имъ часто занятіе по крайней мѣрѣ въ теченіе года, пока они не сдѣлались мастерами и не пріобрѣли самостоятельнаго заработка, а также выставляетъ и продаетъ ихъ труды. Такимъ окончившимъ въ профессіональныхъ школахъ ученикамъ розданы были, напримѣръ, образцы англійской мебели, и ихъ копіи разосланы австрійскимъ промышленникамъ какъ модели, съ пользою одинаково какъ промышленности, такъ и самихъ учениковъ.

Нѣтъ вообще сторонъ въ явленіяхъ торговой и промышленной жизни, которыя бы не интересовали Вѣнскаго музея, и онъ не старался бы выказать посильнаго участія въ общихъ интересахъ всего государства. Такъ, во время разгара, напримѣръ, въ 1893 году швейцарско-французской таможенной войны, Вѣнскій музей постарался употребить всѣ зависящія отъ него мѣры, дабы австрійскіе промышленники воспользовались этимъ столкновеніемъ и часть французскаго экспорта перешла въ руки австрійцевъ. Всѣ австрійскіе консула въ Швейцаріи немедленно получили приказаніе содѣйствовать усиліямъ музея, и особый комитетъ дѣйствія подъ на-

блюденіемъ музея былъ немедленно учрежденъ въ Вѣнѣ съ этою цѣлью. Съ помощью Вѣнской торговой палаты австрійскія фирмы были поставлены въ прямое сношеніе съ швейцарскими импортерами, разослали имъ свои каталоги и прейскуранты, музей тотчасъ же открылъ выставку австрійскихъ продуктовъ въ Цюрихѣ, и президентъ австрійскихъ государственныхъ желѣзныхъ дорогъ сдѣлалъ немедленно распоряженіе о пониженіи тарифа на линіяхъ въ направленіи къ Швейцаріи. Результаты — по словамъ офиціальнаго отчета музея—оказались *въ высшей степени удовлетворительными* для австрійскихъ интересовъ, то есть Франція, вѣроятно, навсегда потеряла многихъ своихъ заказчиковъ и потребителей въ Швейцаріи. Тотъ же самый опытъ былъ повторенъ въ западной Швейцаріи, гдѣ подобная выставка была устроена въ Женевѣ и оказалась одинаково успѣшной. Стеклянное, бронзовое, мебельное и нѣкоторые другіе виды австрійскаго производства работали съ барышемъ и получили заказы и связи для будущаго. Вообще австрійская торговля прочно установилась въ Швейцаріи, тысячи commis voyageurs съ образцами австрійскихъ товаровъ путешествуютъ въ странѣ, и едва ли Франціи удастся возвратить тамъ въ будущемъ свой прежній рынокъ безъ особыхъ потерь: конкуренція Германіи, какъ съ гордостью заявляетъ отчетъ Вѣнскаго музея за 189³/₄ года не въ состояніи оказалась уменьшить австрійскій сбытъ въ Швейцарію [1]). Мало того, въ виду важности и возможности въ будущемъ борьбы съ французскою конкуренціей, музей устроилъ свое агенство и въ самомъ Парижѣ подъ управленіемъ извѣстнаго Henri Moser.

Вообще Вѣнскій музей идетъ рука объ руку съ промышленными нуждами времени и, повидимому, не упус-

---

[1]) Мы увидимъ далѣе при описаніи Саксонскаго экспортнаго Союза, что и Германцы также съ большой выгодой воспользовались этой таможенной ссорой Франціи съ Швейцаріей.

каетъ никакого случая и повода оказать пользу своей промышленности. Такъ, нѣсколько лѣтъ назадъ, во время существованія всеобщаго промышленнаго кризиса, Вѣнскій музей принималъ всякія мѣры, чтобы упрочиться на чужихъ рынкахъ или найти тамъ сбытъ для австрійской торговли. Едва выдѣлка музыкальныхъ инструментовъ въ Erzgebirge, занимающая тамъ много рукъ, начала приходить въ упадокъ вслѣдствіе уменьшенія сбыта и плохихъ цѣнъ, музей забилъ тревогу, и всѣ австрійскіе консульскіе агенты получили немедленно инструкцію собрать свѣдѣнія по этому предмету, представить отчеты и высказать свое мнѣніе въ видахъ улучшенія этой отрасли промышленности. Въ результатѣ собрано было большое количество полезныхъ статистическихъ свѣдѣній, которыя подвергнуты были изученію, и приняты правительствомъ во вниманіе указанныя мѣры. Цѣлый рядъ важнѣйшихъ фирмъ по инструментальной промышленности прислалъ въ дирекцію музея выраженіе своей признательности за сдѣланныя указанія и принятыя мѣры, которыя въ скоромъ времени успѣли уже оказать полезное дѣйствіе для ихъ интересовъ, то-есть оживили ходъ дѣла. Точно также мануфактуристы въ Грасслицѣ обратились къ Вѣнскому музею съ просьбою прислать имъ образцы духовыхъ мѣдныхъ и деревянныхъ инструментовъ, имѣющихъ сбытъ въ Лондонѣ и Парижѣ, которые не производились до тѣхъ поръ въ Австріи, вмѣстѣ съ подробнымъ наставленіемъ вывоза этихъ инструментовъ въ разныя колоніи, особенно Австралію. Просьба была немедленно исполнена музеемъ, и Грасслицкая кустарная промышленность, которою кормится 7000 человѣкъ, получила иностранный сбытъ для товара, который прежде не вывозился и отчасти даже совсѣмъ и не производился.

Проявляя такую разностороннюю дѣятельность и заботливость о поощреніи промышленности, что отличаетъ его, какъ мы уже замѣчали не разъ, отъ Брюссельскаго

музея, Вѣнскій музей, однако же, подобно и послѣднему, главный центръ своей дѣятельности кладетъ въ хорошей организаціи имѣющихся при немъ справочныхъ бюро. Почти невозможно составить точнаго представленія о размѣрахъ и важности широкой дѣятельности, которую проявляетъ, напримѣръ, Commercielles Informations Bureau (Торговое Справочное Бюро) Вѣнскаго музея. Сотни писемъ получаются въ Бюро каждый день отъ различныхъ торговыхъ фирмъ, торговыхъ камеръ, частныхъ лицъ и т. п. съ просьбами о томъ или иномъ свѣдѣніи по какому-либо предмету, связанному съ вывозной торговлею, о лучшемъ мѣстѣ для покупки сырыхъ продуктовъ для разныхъ мануфактуръ, объ именахъ иностранныхъ импортеровъ и о наиболѣе надежныхъ агентахъ въ той или иной чуждой странѣ, о солидности и даже кредитоспособности отдѣльныхъ фирмъ. Очень часто къ музею обращаются за анализомъ какихъ-нибудь сырыхъ продуктовъ, за юридическимъ совѣтомъ и заступничествомъ въ спорахъ и затрудненіяхъ съ иностранными покупателями, за указаніемъ солидныхъ адвокатовъ, за рекомендаціей для commis voyageur и т. д., и т. д. Достаточно какой-нибудь фирмѣ, промышленнику или торговой палатѣ обратиться въ музей съ желаніемъ получить коллекцію образцовъ товара, имѣющаго спросъ въ какой-нибудь даже отдаленной части свѣта, чтобы эта просьба также была удовлетворена музеемъ: телеграммы или письма идутъ къ представителю музея въ данной странѣ, образцы быстро собираются, упаковываются и отсылаются въ Вѣну. Расходы несутся промышленникомъ, если просьба исходила отъ одной фирмы, и самимъ музеемъ, если необходимость такой коллекціи признавалась всей индустріей (т. е. цѣлаго округа) или просьба исходила отъ торговой палаты.

Второе Справочное Бюро при Вѣнскомъ музеѣ называется Zollinformationsbureau и дѣятельно занято сооб-

щеніемъ публикѣ разнородныхъ справокъ о существующихъ, а иногда даже предполагаемыхъ ставкахъ таможеннаго тарифа въ разныхъ иностранныхъ государствахъ; цѣлый рядъ торговыхъ договоровъ, заключенныхъ въ послѣднее время съ Румыніей, Россіей, Америкой, еще болѣе возбудилъ дѣятельность этого бюро, породивши на практикѣ естественно различныя недоразумѣнія въ публикѣ по тѣмъ или инымъ статьямъ тарифа или ихъ примѣненію. Съ цѣлью облегчить справки по подобнымъ вопросамъ, Вѣнскій музей уже пять лѣтъ издаетъ ежегодникъ подъ названіемъ „Zollkompass". Малѣйшее измѣненіе въ тарифѣ или заключеніе новыхъ торговыхъ договоровъ сообщается музеемъ въ видѣ дополненія къ этому важному ежегоднику. Помимо него музей выпускаетъ въ свѣтъ цѣлый рядъ другихъ изданій, одно другого важнѣе: изъ нихъ первое мѣсто занимаетъ еженедѣльный журналъ „Das Handelsmuseum" по преимуществу экономическаго содержанія и притомъ самаго разнообразнаго, хотя, конечно, преобладаютъ статьи по такъ называемой прикладной экономіи. Особенное же вниманіе посвящается вопросамъ торговли и промышленности въ широкомъ смыслѣ, всѣмъ видамъ ассоціацій и союзовъ какъ хозяевъ, такъ и рабочихъ. Въ приложеніи къ нему печатаются отчеты и донесенія австрійскихъ консуловъ и различныя свѣдѣнія справочнаго характера. (Commercielle Berichte der K. K. Oest. Ung. Consularämter). Тѣ же консульскіе отчеты, которые почему либо являются конфиденціальными, хотя въ этомъ періодическомъ изданіи не печатаются, но содержаніе ихъ сообщается для свѣдѣнія торговымъ палатамъ и заинтересованнымъ фирмамъ. Нѣкоторые, наконецъ, отчеты, такъ называемые Commercielle Specialberichte, для облегченія сбыта какой-нибудь спеціальной отрасли австрійской промышленности (напримѣръ такіе отчеты были о зажигательныхъ спичкахъ, объ обуви и т. д.) печатаются, *но не продаются* (nicht ver-

käuflich) и раздаются съ выборомъ лишь заинтересованнымъ лицамъ. Сверхъ того музей издаетъ ежемѣсячно, или, точнѣе, продолжаетъ изданіе „Oesterreichische Monatschrift für den Orient“, журналъ начатый Восточнымъ музеемъ и спеціально посвященный этнографическимъ, географическимъ и художественно-промышленнымъ свѣдѣніямъ, касающимся странъ Востока. Затѣмъ съ октября 1893 года, по инициативѣ члена кураторія г. Лейтенбергера, подъ редакціей г. Галльвича, начало появляться еще новое ежегодное изданіе музея—„Export-jahrbuch“, какъ указываетъ названіе—спеціально посвященное статистикѣ вывоза и торговыхъ оборотовъ всей Европы и Америки [1]).

Подобно Брюссельскому музею, Вѣнскій Handelsmuseum имѣетъ библіотеку съ богатымъ выборомъ разныхъ журналовъ по международной торговлѣ, а также искусству въ приложеніи къ промышленности, въ особенности по восточнымъ странамъ. Въ читальной комнатѣ музея лежатъ важнѣйшіе экономическіе и торговые журналы всѣхъ странъ и на разныхъ языкахъ. Кромѣ того, при Торговомъ Бюро имѣется собраніе адресъ—календарей всевозможныхъ странъ и государствъ для свободной справки всѣмъ желающимъ (изъ Бомбея, Калькутты, всѣхъ англійскихъ колоній, Японіи, Китая, Сиднея, Мельбурна, Южной Африки и т. д., и т. д.). Наконецъ, кромѣ періодическихъ изданій, Вѣнскій музей, въ чемъ опять-таки заключается его отличіе отъ Брюссельскаго, посвящаетъ много средствъ и времени на спеціальныя изданія самаго разнороднаго характера и иногда огромной научной цѣнности, особенно въ художественно-промышленномъ отношеніи. Не имѣя возможности перечислять всѣ эти многочисленныя изданія, составляющія

[1]) K. K. Oesterreichisches Handels-Museum. Export-Jahrbuch 1891—92. См. также о Вѣнскомъ музеѣ и его дѣятельности Imperial Institute Journal. 1895 March. „Counterparts of Imperial Institute“, стр. 103.

цѣлый каталогъ, укажемъ на одинъ chef d'oeuvre этой издательской дѣятельности музея подъ названіемъ „Orientalische Teppiche“—роскошный альбомъ красками восточныхъ ковровъ съ монографіями и описательнымъ текстомъ, по отзыву всѣхъ знатоковъ—дѣло, представляющее цѣлую заслугу въ научномъ отношеніи, а по признанію jury на французской выставкѣ объявленное превосходящимъ все, что сдѣлано до сихъ поръ по репродукціи тканей. Одно это изданіе обошлось около двѣнадцати тысячъ флориновъ, и понадобилась гарантія нѣкоторыхъ богатыхъ благотворителей, чтобы довести дѣло до благополучнаго окончанія. Экземпляръ этого изданія продается по 250 флориновъ, и оно доступно, конечно, только музеямъ и богатымъ библіотекамъ. Тѣмъ не менѣе изданіе это, благодаря своему высокому достоинству, успѣло уже окупиться, почему вышло, вслѣдствіе выраженнаго желанія въ публикѣ, дешевое изданіе въ видѣ перепечатки монографій съ небольшимъ количествомъ рисунковъ подъ названіемъ „Teppich Erzeugung im Orient“ (5 гульденовъ). Другое роскошное изданіе художественно-промышленнаго характера касается металлическихъ произведеній и только что издано подъ названіемъ „Türkische, arabische, persische, centralasiatische und indische Metallobjecte“ (30 флориновъ), и готовится новое подобное изданіе объ арабской стеклянной посудѣ и пр., и пр.

Не ограничиваясь этой обширной издательской дѣятельностью на пользу промышленности, музей стремится распространять различныя прикладныя знанія и искусства еще путемъ живого слова, посылая лекторовъ и устраивая чтенія, а иногда и цѣлые курсы въ разныхъ частяхъ страны. Въ 1893 и 1894 годахъ имѣлъ мѣсто, напримѣръ, цѣлый рядъ популярныхъ лекцій техническаго характера, въ томъ числѣ о стеклянномъ производствѣ, о выдѣлкѣ туалетнаго мыла, о корзиночномъ ремеслѣ и пр., онѣ были прочитаны въ различ-

ныхъ центрахъ производства соотвѣтствующихъ товаровъ и, по свидѣтельству компетентныхъ лицъ, оказались настолько полезны практически, что устройство подобныхъ чтеній ставится Вѣнскимъ музеемъ какъ обязательная часть его дѣятельности на будущее время. Въ самомъ музеѣ, наконецъ, для Вѣнской публики читаются лекціи болѣе общаго характера и опять таки разнороднаго содержанія. Назовемъ для образца лишь нѣкоторыя изъ прочитанныхъ въ прошломъ отчетномъ году:

D-r. M. Haberlandt: „Indische Kleidung und Textilkünste".

E. L. Grieszelich: „Der Fremdenverkehr von Wien, Budapest und Berlin".

H. Glücksmann: „Zigeunerindustrie"

P. v. Melingo: „Fälschungen alter kunstgewerbliecher Objecte".

Hofrath D-r. W. F. Exner: „Das technische Versuchswesen als Factor des Handelsverkehrs".

Reichsrathsabgeordneter Carl Wrabetz: „Ueber Productiv— und verwandte Genossenschaften".

Professor D-r Ph. Paulitschke: „D-r Pasch's Wirksamkeit auf dem Felde der Afrikaforschung.

D-r. J. Simon: „Auf den Orakelstätten von Delphi und Lebadeja".

C. v. Vincenti: „Ein Ritt nach dem Hauran".

Julius Böhm: „Land und Leute im Paradies".

Завѣтной мечтой Вѣнскаго музея является постройка собственнаго зданія для коллекцій и всѣхъ его учрежденій, включая и подобныя лекціи. Какъ сообщаетъ послѣдній отчетъ, съ этою цѣлью сдѣлано уже нѣсколько крупныхъ пожертвованій, и весьма возможно, что черезъ нѣсколько лѣтъ Вѣнскій музей сравняется въ этомъ отношеніи съ Брюссельскимъ музеемъ и получитъ болѣе достойное помѣщеніе, чѣмъ то, которымъ онъ нынѣ пользуется [1]. (См. стр. 63).

[1]) K. K. Oesterreichisches Handels-Museum. Bericht an die General Versammlung 1893—94.

Но при Вѣнскомъ торговомъ музеѣ, помимо помянутыхъ, имѣется еще одно важное учрежденіе, которое совсѣмъ не существуетъ въ Брюсселѣ: это—„Экспортный клубъ“ изъ членовъ музея и подъ предсѣдательствомъ извѣстнаго дѣятеля барона Лейтенбергера, предназначенный для того, чтобы, такъ сказать, путемъ частныхъ усилій и бесѣдъ выяснять, дополнять и тѣмъ способствовать достиженію разнообразныхъ задачъ торговаго музея. Въ немъ происходятъ не только собесѣдованія и доклады по разнымъ вопросамъ вывозной торговли, но во многихъ случаяхъ и практическая польза правительству въ лицѣ министерства торговли при совѣщаніяхъ по поводу торговыхъ договоровъ, новаго желѣзнодорожнаго тарифа и т. п., такъ какъ члены этого клуба являются часто экспертами. Мало того „Экспортный клубъ“ предпринимаетъ даже цѣлыя экспедиціи въ видахъ изслѣдованія того или иного торгово-промышленнаго вопроса и выискиваетъ для этого необходимыя средства. Въ этомъ родѣ, именно, во время заключенія Австріей въ 1894 году торговаго договора съ Россіей, „Экспортный клубъ“ рѣшилъ предпринять спеціальное изслѣдованіе самой Россіи въ торгово-промышленномъ отношеніи, дабы воспользоваться выгодами новаго таможеннаго тарифа въ интересахъ австрійской торговли. Съ этою цѣлью „Экспортный клубъ“ собралъ необходимыя средства, чѣмъ ему помогло и правительство, и командировалъ своего сочлена Юліуса Бема—начальника торговаго отдѣленія музея, человѣка не только вполнѣ образованнаго и преданнаго интересамъ музея, но и вполнѣ компетентнаго, по самому кругу своей многолѣтней дѣятельности, въ дѣлахъ торговли и промышленности. Ему было поручено во время спеціальной поѣздки въ Россію (продолжавшейся $1^1/_2$ мѣсяца, съ середины апрѣля по конецъ мая 1894 г.) собрать такія свѣдѣнія, которыя могли бы быть полезны для экспорта туземной, то есть, австрійской промышлен-

ности и по возвращеніи представить свои соображенія о мѣрахъ поднятія и расширенія австрійскаго вывоза въ Россію. Ю. Бемъ совершилъ означенную поѣздку посѣтилъ Петербургъ, Ригу, Варшаву, Москву и Одессу, какъ важнѣйшіе торговые центры Россіи и, при помощи дипломатическихъ представителей Австріи въ нашей странѣ и частныхъ знакомствъ въ торговомъ мірѣ, перезнакомился и перевидалъ множество лицъ торговаго званія и собралъ весьма интересный матеріалъ, который и представилъ въ томъ же году въ видѣ подробнаго отчета *конфиденціальнымъ образомъ* членамъ „Экспортнаго клуба" и чинамъ правительства; нѣсколько позднѣе, въ 1895 году, отчетъ этотъ напечатанъ (также „*конфиденціально*"—vertraulich) и розданъ австрійскимъ торговцамъ и промышленникамъ, которые могутъ его содержаніемъ практически воспользоваться [1]).

Отчетъ о поѣздкѣ г. Юліуса Бема интересенъ въ высшей степени не только потому, что служитъ характиристикой дѣятельности Вѣнскаго торговаго музея въ видахъ содѣйствія австрійской торговлѣ и пониманія имъ своихъ задачъ, но является, кромѣ того, важнымъ для насъ, какъ сужденіе умнаго и опытнаго въ торговлѣ иностранца, предназначенное лишь для близкихъ людей, о многихъ сторонахъ нашей русской торговли и промышленности. Въ виду этихъ соображеній и, наконецъ, самой рѣдкости книги г. Бема, считаемъ нужнымъ здѣсь отклониться отъ прямого изложенія вопроса и сдѣлать нѣкоторыя любопытныя выдержки изъ этого интереснаго сочиненія о нашемъ отечествѣ.

Содержаніе небольшого, но крайне занимательнаго отчета г. Бема, преслѣдуетъ собственно три цѣли: во

---

1) *Vertraulich.* Exemplar N. . . . . Bericht uber die im Auftrage des Export-Club im K. K. Oesterr. Handels-Museum nach Russland unternommene Informations-Reise von *Julius Böhm*, Vorstand des Commerciellen Bureau. Wien, 1894.

первыхъ, нарисовать картину организаціи и характера русской торговли и относящихся сюда правовыхъ отношеній; во вторыхъ — сдѣлать очеркъ развитія русской промышленности и охарактеризовать крупнѣйшіе центры русской торговли и, въ третьихъ—перечислить важнѣйшіе виды товаровъ съ оцѣнкой, на основаніи указаній опытныхъ лицъ въ Россіи, насколько по каждому товару возможенъ иностранный ввозъ и какіе имѣетъ шансы австрійская конкуренція. Въ заключеніе Бемъ кратко сообщаетъ о значеніи ярмарокъ въ Россіи, о Сибирской желѣзной дорогѣ и кончаетъ весьма важнымъ указаніемъ способовъ, какъ наилучше организовать вывозную торговлю Австріи въ Россію съ наибольшими шансами успѣха. Остановимся преимущественно на началѣ и на концѣ отчета и познакомимся съ его содержаніемъ въ сжатой передачѣ, не стѣсняясь порядкомъ изложенія автора и выбирая лишь для насъ русскихъ наиболѣе интересное.

Прежде всего и раньше остального содержанія книги, Бемъ старается представить своимъ соотечественникамъ отчетъ о томъ, кто такое *русскій купецъ*, какъ бы съ той цѣлью, чтобы они знали заранѣе съ кѣмъ имъ придется имѣть дѣло при экспортѣ своихъ товаровъ въ наше отечество и какъ себя въ данномъ случаѣ слѣдуетъ вести.

„Русскій купецъ“, говоритъ Бемъ, „по крайней мѣрѣ тотъ, который является природнымъ русскимъ, совершенно лишенъ западно-европейскаго образованія. По общему правилу онъ поступаетъ въ торговое дѣло въ качествѣ ученика, съ первоначальнымъ лишь знаніемъ грамоты. Его умѣнье считать все покоится на счетахъ, безъ которыхъ онъ едва можетъ обойтись. Постепенно онъ становится приказчикомъ, а затѣмъ можетъ быть завѣдующимъ и наконецъ устраивается какъ самостоятельный торговецъ. Русскій—по природѣ мелочной торговецъ, продавецъ въ розницу, въ высшей степени

ловкій и снаровистый въ обращеніи съ покупателемъ; къ оптовой же торговлѣ онъ не имѣетъ ни склонности, ни нужнаго развитія, и встрѣчающіеся исключенія лишь служатъ для подтвержденія общаго правила. Онъ и не подозрѣваетъ, сколько долженъ учиться и какъ много обязанъ знать современный купецъ въ Европѣ, чтобы удовлетворять своимъ задачамъ!.. О какихъ либо разсчетахъ и соображеніяхъ на широкую ногу—о курсѣ, о веденіи книгъ онъ не имѣетъ, большею частью, никакого понятія. Правда, нѣкоторые изъ готовящихся къ коммерческому поприщу русскихъ молодыхъ людей въ послѣднее время нерѣдко посѣщаютъ имѣющіяся во многихъ мѣстахъ протестантскія школы при церквахъ (авторъ очевидно имѣетъ въ виду учебныя заведенія вродѣ Peter—Paulschule въ Москвѣ) или иныя училища и многіе изъ нихъ, получивши такимъ образомъ лучшую школьную подготовку, даже отправляются на нѣкоторое время за границу (преимущественно въ Германію), но по возвращеніи оттуда чаще всего спеціально посвящаютъ себя банковому дѣлу. Но и тутъ, въ банковой службѣ, они являются нерѣдко очень хорошими и пригодными исполнителями, но имъ не хватаетъ широкаго взгляда на дѣло (der höhere Gesichtspunkt), они лишены таланта распредѣленія—организаціи (Dispositionstalent) и потому большинство высшихъ мѣстъ въ банкахъ занято иностранцами" (??).

Раздѣленіе торговли въ Россіи очень простое, по мнѣнію Бема: „Розничная торговля находится преимущественно въ русскихъ рукахъ; въ отдѣльности встрѣчаются нѣкоторые нѣмцы, очень мало французовъ и кое—гдѣ одинъ какой нибудь австріецъ. *Оптовая же торговля*, какъ ввозная такъ и вывозная, прежде всего культивируется нѣмцами (т. е. *находится въ нѣмецкихъ рукахъ*), и ходячее выраженіе, что Россія въ коммерческомъ отношеніи ничто иное какъ большая нѣмецкая колонія, по заключенію Бема, вполнѣ имѣетъ свое осно-

ваніе". Австрійцы, по его наблюденіямъ, въ русской оптовой торговлѣ встрѣчались до сихъ поръ лишь случайно и хотя и занимаютъ въ ней почетное мѣсто, но, обратно съ нѣмцами, не представляютъ изъ себя такой прочной организаціи, не имѣютъ такой сильной поддержки изъ дому, отъ своей родины и своимъ успѣхомъ обязаны исключительно единичной энергіи и личнымъ качествамъ отдѣльныхъ лицъ.

Вопросъ о торговомъ кредитѣ въ Россіи, по словамъ Бема, поставленъ въ отношеніи импорта неудовлетворительно. Прежде всего трудно найти дѣловыхъ людей, которые могли бы доставить точныя свѣдѣнія и справки о кредитоспособности: даже банки и банкиры по этому вопросу мало освѣдомлены. Поэтому случается, что лица, о которыхъ нѣсколько мѣсяцевъ тому назадъ получались лучшія справки по этому поводу, внезапно прекращаютъ платежи, и, если бывшій прежде въ ходу переводъ имущества на имя жены въ значительной степени теперь и затрудненъ, но въ этомъ родѣ случается еще и нынѣ въ отдѣльныхъ случаяхъ. Сроки кредита въ Россіи вообще длинны: три, четыре мѣсяца существуютъ лишь для импортеровъ и для розничной торговли, въ мѣстностяхъ близкихъ къ границѣ—Варшавѣ, Одессѣ и т. п., внутри же Россіи и въ розничной притомъ торговлѣ (потому что импортеры довольствуются въ Москвѣ и Петербургѣ тѣми же тремя, четырьмя мѣсяцами) сроки очень длинные — шесть, восемь мѣсяцевъ, годъ, а на Нижегородской ярмаркѣ нерѣдко даже восемнадцать мѣсяцевъ — въ Сибирь и дальнія губерніи. Такіе дальніе сроки, объясняетъ Бемъ, составляютъ собственно *остатокъ переживанія* отъ того времени, когда въ Россіи не было желѣзныхъ дорогъ и при огромныхъ разстояніяхъ и плохихъ путяхъ сообщенія длинные сроки соотвѣтствовали и крайне продолжительной доставкѣ товара. Естественно необходимое сокращеніе этихъ сроковъ при улучшеніи путей

сообщенія далеко, однако, не слѣдовало за нимъ въ равной степени, что при консервативныхъ привычкахъ русскаго купца вовсе не удивительно. Первый вопросъ при осмотрѣ коллекціи образцовъ пріѣзжаго комми-вояжера заключается въ Россіи вовсе не въ справкѣ о цѣнѣ, какъ вездѣ, а прежде всего: „На сколько мѣсяцевъ даете товаръ?“ Даже самые зажиточные русскіе купцы, которые, конечно, при наличномъ платежѣ могли бы пріобрѣсти товаръ много дешевле (въ нерѣдкихъ случаяхъ, будто бы, пренебрегая банками, они буквально спятъ на своихъ кошеляхъ съ деньгами) скорѣе настаиваютъ на своихъ привычныхъ шести мѣсяцахъ кредита, чѣмъ позаботятся о болѣе быстрой расплатѣ и оборотѣ!!...

Поэтому Бемъ совѣтуетъ своимъ соотечественникамъ предпочитать сдѣлки съ импортерами, какъ болѣе вѣрныя и на три мѣсяца, чѣмъ съ розничными русскими торговцами:... „болѣе короткій срокъ платежа, дѣло идетъ гладко... и то обстоятельство, что его приходится вести съ настоящимъ купцомъ вознаграждаетъ потерю тѣхъ крупныхъ прибылей, какія можно получить при сдѣлкахъ съ русскими розничными торговцами“. Вообще нужно не забывать, замѣчаетъ Бемъ, что въ Россіи всегда предстоитъ большій или меньшій рискъ при торговлѣ, но зато онъ покрывается *болѣе чѣмъ обыкновенными прибылями* и болѣе крупными оборотами. Въ этомъ, то есть въ болѣе богатыхъ заказахъ, которые можно получать въ Россіи, и лежитъ причина, „*почему она сдѣлалась для нѣмцевъ столь любимой страной экспорта*“. Если принять во вниманіе, утѣшаетъ дальше Бемъ своихъ соотечественниковъ, что и въ Галиціи съ Венгріей нерѣдки шестимѣсячные сроки платежей [1]) при

[1]) Утвердительно могу сказать отъ себя, что 6-мѣсячный кредитъ составляетъ вовсе не рѣдкость и въ Германіи въ нѣкоторыхъ отрасляхъ торговли, напримѣръ въ сигарной (розничная торговля) это обычный терминъ кредита.

плохихъ при томъ цѣнахъ, то торговля въ Россіи при тѣхъ же условіяхъ и при *очень хорошихъ цѣнахъ*, разумѣется, имѣетъ преимущество, если только покупатель, конечно, кредитоспособенъ. Впрочемъ, нѣтъ сомнѣнія, что съ дальнѣйшимъ расширеніемъ сѣти желѣзныхъ дорогъ въ Россіи и особенно съ проведеніемъ Сибирскаго пути, *должно послѣдовать сокращеніе платежныхъ сроковъ*, но во всякомъ случаѣ переходъ отъ существующихъ обычаевъ можетъ совершиться лишь медленно.

Значительное мѣсто въ своемъ отчетѣ Бемъ посвящаетъ вопросу, весьма важному при сбытѣ, о путешествующихъ приказчикахъ или комми-вояжерахъ и даетъ по этому поводу цѣлый рядъ наставленій, извлеченныхъ изъ бесѣдъ съ опытными людьми въ Россіи. Оставляя въ сторонѣ финансовыя свѣдѣнія по этой части, то есть о платежѣ пошлинъ, любопытно знать мнѣніе иностранца о тѣхъ условіяхъ, которыя необходимы для веденія успѣшнаго дѣла странствующимъ приказчикамъ съ образцами товара. Во-первыхъ, знаніе русскаго языка представляетъ, по словамъ Бема, въ торговомъ отношеніи большое значеніе и онъ настоятельно совѣтуетъ позаботиться объ этомъ австрійскому купечеству; лишь знаніе польскаго языка для Привислянскихъ губерній можетъ замѣнить русскій языкъ, тѣмъ болѣе, что почти всѣ тамошніе торговцы говорятъ по нѣмецки. Затѣмъ, Бемъ не совѣтуетъ отнюдь посылать въ Россію агентовъ неопытныхъ и слишкомъ въ своемъ усердіи поспѣшныхъ *молодыхъ* людей: „Россія представляетъ опасную почву для малоосмотрительныхъ продавцевъ и удовольствія, которымъ въ ней посвящаютъ очень много времени и часто ночи, легко могутъ дать поводъ молодымъ людямъ перейти должную мѣру благоразумія и сдержанности. Наилучшимъ торговымъ агентомъ для Россіи долженъ почитаться мужчина среднихъ лѣтъ, всего лучше отъ 30 до 40 лѣтъ, очень здоровый и жизнерадостный. Русскіе, а также и живущіе

въ Россіи иностранцы, любятъ хорошо и обильно покушать: коньякъ, водка, большое количество чаю, огромное потребленіе папиросъ и долгое вечернее разсиживаніе въ веселой компаніи составляютъ ихъ элементы, которымъ агентъ, желающій вести успѣшно дѣло въ Россіи, долженъ умѣть удовлетворять. Русскій еще отъ старыхъ временъ любитъ всякую сдѣлку „спрыснуть" и приглашеніе на невинную „чашку чаю" обыкновенно изображаетъ собою разнообразнѣйшее и лукулловское объѣденіе и выпиваніе. Въ русскомъ ресторанѣ, такъ называемомъ „трактирѣ" большею частью и совершаются всякія сдѣлки, и настоящаго русскаго собственно гораздо чаще можно найти въ трактирѣ, нежели въ его конторѣ. Уклониться или отказаться отъ предложенія выпить „чайку" значитъ нанести русскому оскорбленіе; кто же съ нимъ бражничаетъ, къ тому онъ становится расположенъ, и кто этимъ способомъ заслужилъ любовь, того уже конкурентъ не легко вытѣснитъ, *хотя бы предлагалъ товаръ за болѣе дешевую цѣну.* Здѣсь не нужно скупиться на нѣсколько рублей, которые можно съ выгодой затратить"... Вотъ поэтому и требуется для исполненія этой задачи опытный и зрѣлый человѣкъ, который, по замѣчанію Бема, „во время удовольствія не терялъ бы изъ виду своихъ обязанностей и дѣла".

Далѣе Бемъ сообщаетъ въ своемъ отчетѣ цѣлый рядъ полезныхъ свѣдѣній для австрійскихъ торговцевъ о необходимыхъ, вообще крупныхъ расходахъ для такихъ путешествующихъ приказчиковъ, объ образцахъ товаровъ, таможенныхъ съ ними формальностяхъ и о разныхъ подробностяхъ торговыхъ сдѣлокъ, очень важныхъ, несомнѣнно, на практикѣ и очевидно извлеченныхъ имъ изъ бесѣдъ съ опытными лицами, хорошо знающими Россію. Что касается до нашихъ правовыхъ отношеній или судебныхъ дѣлъ, насколько они могутъ касаться торговцевъ, то Бемъ выступаетъ рѣшительнымъ противникомъ распространеннаго между иностран-

цами еще стараго недовѣрія въ былое время къ нашимъ судамъ и защищаетъ ихъ отъ незаслуженныхъ упрековъ.

Обозрѣвая важнѣйшіе торговые пункты Россіи въ отношеніи шансовъ ввоза, отчетъ Бема прежде всего останавливается на *Петербургѣ*. Нашу столицу онъ не считаетъ значительнымъ пунктомъ для австрійской вывозной торговли, потому что, какъ онъ выражается, «она сзади себя не имѣетъ достаточно потребителей; сосѣдняя Финляндія въ промышленномъ и торговомъ отношеніи представляетъ изъ себя совершенный особнякъ а сѣверо-западная Россія мало представляетъ спроса. Все дѣло сосредоточивается въ Петербургѣ съ его населеніемъ, состоящимъ изъ большого количества войскъ и чиновниковъ, лишь небольшая сравнительно часть которыхъ пользуется значительнымъ благосостояніемъ, огромное же большинство чиновниковъ вознаграждается скудно, и „Петербургъ для экспорта поэтому не представляетъ выдающагося же интереса, и вообще, по его мнѣнію, сбытъ по составу населенія не имѣетъ тамъ будущаго». Въ галантерейныхъ и мануфактурныхъ товарахъ въ Петербургѣ совсѣмъ даже нѣтъ настоящихъ оптовиковъ, только розничные торговцы, которые начинаютъ входить въ прямыя сношенія съ заграницей, и Бемъ предостерегаетъ своихъ соотечественниковъ, совѣтуя имъ въ данномъ отношеніи наблюдать большую осторожность.

Совсѣмъ иначе Бемъ относится къ *Москвѣ*, находя, что ее по справедливости-де русскіе называютъ «сердцемъ Россіи»: здѣсь бьется пульсъ купеческой жизни, по его выраженію, сильнѣе всего и, какъ онъ утверждаетъ, изображая картину торговой жизни Москвы, въ своихъ новыхъ рядахъ Москва представляетъ такой современный базаръ, которому подобнаго нигдѣ въ Европѣ нѣтъ... «Обороты Москвы колоссальны, и достаточно днемъ, въ биржевое время посѣтить «Славян-

скій Базаръ» или вечеромъ «Эрмитажъ» и взглянуть, какими роскошными явствами угощаетъ крупное московское купечество своихъ провинціальныхъ покупателей или узнать случайно о страшныхъ деньгахъ, которыя платятся за наемъ невиднаго амбара или конторы въ городѣ, чтобы легко заключить по этимъ симптомамъ о всей прибыльности русской оптовой торговли»!..

Одесса, одинъ изъ важнѣйшихъ пунктовъ русской хлѣбной вывозной торговли, въ тоже время имѣетъ обратное съ Петербургомъ *большое значеніе для ввоза въ Россію*, (то есть, въ данномъ случаѣ для австрійскаго экспорта). Одесса господствуетъ въ торговомъ отношеніи надъ всей южной Россіей, Крымомъ и самимъ Кавказомъ и «наши», говоритъ Бемъ (т. е. австрійскія) «торговыя» стремленія встрѣчаютъ здѣсь наиболѣе дружественный пріемъ» (?!). «Если, продолжаетъ онъ дальше, Петербургъ изо всѣхъ другихъ городовъ Россійской имперіи наиболѣе забрала въ свои руки нѣмецкая торговля («liegt im Banne des deutschen Handels»), если Варшава на первомъ мѣстѣ опирается на могущественно развившуюся промышленность русской Польши и, наконецъ, Москва, гнѣздилище стараго русскаго духа съ оттѣнкомъ шовинизма (?!) несовсѣмъ доступна иностранцу, то Одесса есть торговый городъ новѣйшаго времени съ отпечаткомъ вполнѣ международнымъ, населенный купечествомъ новѣйшей формаціи, которое обращаетъ вниманіе только на цѣну и качество и—это очень странно звучитъ, хотя и должно быть констатировано — таможенно-покровительственное развитіе русской промышленности встрѣчаетъ здѣсь въ Одессѣ всего меньше симпатіи, нежели во всѣхъ другихъ городахъ государства»... (!!?).

Переходя къ описанію русской промышленности, Бемъ заранѣе извиняется, что онъ имѣлъ слишкомъ мало времени подробно изучать ее и ограничивается, посвящая все время спеціальной задачѣ путешествія, во-

просу объ экспортѣ, лишь самымъ краткимъ очеркомъ въ общихъ чертахъ. «Прежде всего, что поражаетъ иностранцевъ при наблюденіи разныхъ русскихъ продуктовъ и знакомствѣ съ ними, это — недостатокъ въ Россіи изобрѣтательности. Русскій промышленникъ просто повторяетъ европейскіе образцы; но въ то же время, сознаетъ Бемъ, недостатокъ этого дара изобрѣтательности замѣняется достойнымъ удивленія даромъ подражанія русскаго человѣка. Все, повидимому, напримѣръ, дѣлается въ Россіи, чтобы въ обработывающей волокнистыя вещества промышленности стать скорѣе на самостоятельную ногу. Такъ, въ различныхъ школахъ рисованія, напримѣръ Строгановской въ Москвѣ, образуются прекрасные рисовальщики, какъ я самъ убѣдился, замѣчаетъ Бемъ, изъ ихъ экзаменныхъ работъ, но они въ дальнѣйшей фабричной практикѣ превращаются въ простыхъ копіистовъ иностранныхъ образцовъ».

Затѣмъ отчетъ Бема дѣлаетъ бѣглый очеркъ, впрочемъ, вполнѣ удовлетворительный для его цѣлей, развитія русской промышленности и приводитъ фабричную статистику, обращая особенное вниманіе на размѣръ заработной платы. «*Въ результатѣ* продолжительной *покровительственной системы*, признаетъ Бемъ, получается *быстрый ростъ русской промышленности*, спеціально нѣкоторыхъ отраслей ея. Въ хлопчатобумажныхъ товарахъ иностранные промышленники *навсегда потеряли русскій рынокъ*. Цѣны русскихъ хлопчато-бумажныхъ произведеній вполнѣ соотвѣтствуютъ нашимъ, такъ что мы имѣемъ еще фрахтъ, пошлину и иные расходы противъ себя. Ничего при такихъ обстоятельствахъ нѣтъ удивительнаго, что Россія имѣетъ свыше 6 милліоновъ веретенъ и почти 200 тысячъ ткацкихъ станковъ». Какъ примѣръ процвѣтанія русскихъ бумажныхъ фабрикъ, онъ приводитъ акціонерное общество Саввы Морозова, которое при 5 милліонахъ акціонернаго капитала и 4 милліонахъ запаснаго, дало въ

1893 году, чистой прибыли болѣе трехъ милліоновъ рублей...

Успѣхамъ хлопчато-бумажной промышленности въ Россіи много способствуетъ, по его мнѣнію, пользованіе среднеазіатскимъ хлопкомъ, улучшеніе его качества и возрастаніе количества. Бемъ пророчитъ, что со временемъ возможно, что Россія если не будетъ сама вывозить хлопокъ, то во всякомъ случаѣ не будетъ перерабатывать чужого хлопка, а пользоваться своимъ собственнымъ, что произведетъ громадное вліяніе на хлопчато-бумажные рынки всего міра.

Далѣе слѣдуетъ важнѣйшая для австрійцевъ практическая часть отчета Бема, стоившая ему навѣрное наибольшаго труда, разспросовъ и справокъ, а именно: онъ статья за статьей таможеннаго тарифа перебираетъ всѣ товары австрійскаго вывоза, обсуждая шансы сбыта ихъ въ Россіи сообразно степени производства и спросу на каждый отдѣльный продуктъ, а также конкуренцію другихъ странъ. Не приводя этихъ страницъ труда Бема, имѣющихъ, впрочемъ, огромную практическую важность, замѣтимъ только, что въ своемъ перечисленіи онъ не разъ вынужденъ отмѣтить успѣхи русской промышленности и поставить крестъ на иностранномъ ввозѣ соотвѣтствующаго товара. Такъ, напримѣръ, онъ замѣчаетъ о косметическихъ товарахъ и парфюмерныхъ, которые, по его словамъ, Россія производитъ такъ хорошо, что австрійская конкуренція невозможна уже по качеству и цѣнѣ продукта; одинаково и въ хлопчато-бумажномъ и полотняномъ дѣлѣ и въ издѣліяхъ каучуковыхъ и гуттаперчевыхъ; точно также башмачный и сапожный товаръ, за исключеніемъ высокаго сорта дамскихъ башмаковъ, экипажи за исключеніемъ нѣкоторыхъ сортовъ, сахаръ и спиртъ не могутъ разсчитывать на ввозъ въ Россію по качеству и по цѣнѣ и т. д. Затѣмъ нѣкоторые товары, производство которыхъ стоитъ весьма низко (какъ, напримѣръ, пиво, по словамъ Бема, во всей Рос-

сіи дурного качества) невозможны для ввоза вслѣдствіе высоты тарифа. Зато далѣе онъ приводитъ длиннѣйшій списокъ разнообразнѣйшихъ австрійскихъ товаровъ, ввозъ которыхъ желателенъ и вполнѣ возможенъ (т.-е. допускается существующей высотой тарифа); при чемъ нѣкоторые изъ подобныхъ товаровъ составляютъ уже издавна предметъ австрійскаго вывоза въ Россію, вывозъ же многихъ другихъ безъ всякаго основанія мало практикуется австрійцами и Бемъ настоятельно, въ томъ или другомъ случаѣ, совѣтуетъ соотечественникамъ обратить вниманіе и усилить этотъ сбытъ, суля прямо хорошую продажу въ Россію съ хорошими цѣнами (recht gut verkäuflich). Наконецъ, въ нѣкоторыхъ товарахъ, напримѣръ разныхъ сортахъ желѣза, Бемъ соболѣзнуетъ о сильной конкуренціи нѣмцевъ, крѣпко де захватившихъ русскій рынокъ въ свои руки, и совѣтуетъ подвергнуть этотъ вопросъ (т.-е. о русскомъ желѣзномъ рынкѣ) спеціальному изученію, дабы имѣть шансы въ соперничествѣ съ Германіей „подѣлить наши ризы“...

Пропуская страницы отчета, посвященныя описанію нашихъ ярмарокъ, для насъ, русскихъ, не представляющихъ новаго, перейдемъ къ заключительной части его изслѣдованія, гдѣ онъ рисуетъ программу дѣятельности будущаго для австрійскихъ торговцевъ и промышленниковъ. Прежде всего онъ напоминаетъ, что Россія вслѣдствіе уже своихъ размѣровъ и быстраго роста населенія представляетъ такой обширный рынокъ для сбыта, что русская имперія не есть уже больше страна, а скорѣе цѣлая часть свѣта, занимающая седьмую часть всей земной поверхности.. „слѣдовательно стоитъ подумать и поработать, какъ наилучше получить мѣсто на этомъ рынкѣ“; его отчетъ, по мнѣнію автора, представляетъ лишь легкую справку по отношенію къ торговлѣ Россіи, необходимо ее дополнить болѣе спеціальными изслѣдованіями, чѣмъ должны заняться уже отдѣльные

промышленники. Они должны на свой счетъ предпринять посылку нѣсколькихъ опытныхъ лицъ въ Россію для изученія каждаго отдѣльнаго вида ввознаго товара, пригодности его къ конкуренціи, господствующаго въ Россіи вкуса и всѣхъ вообще требованій русскаго покупателя. „Передъ всѣмъ другимъ, по его мнѣнію, желательно, чтобы, не довольствуясь даже посылкой довѣренныхъ, сами шефы разныхъ производствъ, заинтересованные въ русскомъ рынкѣ, хотя бы разъ проѣхали сами туда и составили представленіе объ этомъ обширномъ государствѣ, которое совершенно неправильно, замѣчаетъ онъ, многіе у насъ привыкли считать чуть ли не дикой пустыней" (!?).

Затѣмъ, совѣтуя австрійскимъ промышленникамъ болѣе ознакомиться съ русскимъ рынкомъ, Бемъ въ то же время, однако, указываетъ на безполезность или недостаточность однихъ лишь единичныхъ усилій для того, чтобы завоевать въ торговомъ смыслѣ такой цѣнный рынокъ, какъ русскій. „Русскій человѣкъ", по его мнѣнію, „очень консервативенъ въ своихъ торговыхъ отношеніяхъ, и трудно вытѣснить поэтому его прежняго поставщика, но затѣмъ, разъ это удалось, можно разсчитывать на него, какъ на вѣрнаго и постояннаго покупателя. Разумѣется, надо запастись выдержкой и терпѣніемъ и не ожидать въ трудномъ дѣлѣ скораго выигрыша". Въ концѣ концовъ Бемъ предлагаетъ австрійскимъ промышленникамъ и торговцамъ *сообща заняться вопросомъ пріобрѣтенія совмѣстными усиліями русскаго рынка*; для достиженія этой цѣли онъ совѣтуетъ соединиться нѣсколькимъ не конкурирующимъ другъ съ другомъ фирмамъ, чтобы пріискать въ Россіи общаго агента, а при немъ, послать на общій же счетъ, по нѣсколько путешественниковъ — приказщиковъ, которые будутъ разъѣзжать по странѣ, знакомиться и завязывать связи съ покупателями, изучая ихъ вкусъ. Все это онъ совѣтуетъ сдѣлать *безъ всякаго*

шума, скромно, безъ особой помпы, которая можетъ только повредить дѣлу. Въ случаѣ сочувствія къ его предложенію со стороны Экспортнаго клуба Юлій Бемъ предложилъ устроить такъ называемый consortium, или, какъ его просто перевелъ бельгійскій делагатъ Малиссаръ, изслѣдовавшій почти одновременно со мной тѣ же вопросы, „Syndicat pour l'exportation vers la Russie". На первыхъ порахъ существованія этого синдиката, Бемъ рекомендовалъ устроить по его плану агентуры сначала въ трехъ пунктахъ нашего отечества—Одессѣ, Москвѣ и Варшавѣ, при чемъ онъ выражалъ готовность въ случаѣ согласія на его планъ, указать поименно лицъ, пригодныхъ для этой роли, а также представить и денежную смѣту необходимыхъ для того расходовъ.

Отчетъ Вѣнскаго торговаго музея за 1894 годъ заявляетъ категорически, что Экспортный клубъ вполнѣ согласился и принялъ предложеніе Бема относительно Россіи и съ утвержденія дирекціи музея постановилъ немедленно приступить къ осуществленію его мысли или устройству синдиката или „*союза для вывоза въ Россію*" (Consortium für den Export nach Russland). Многія солидныя австрійскія торгово-промышленныя фирмы заявили немедленно свое желаніе принять участіе въ такомъ союзѣ, онъ уже формально составился по указаніямъ Бема и еще въ декабрѣ 1894 года довѣренныя лица должны были отправиться въ Россію, чтобы основать агентуры въ назначенныхъ Бемомъ трехъ пунктахъ и открыть дѣйствія, по выраженію Бема, «*совмѣстной обработки русскаго рынка*—«gemeinsame Bearbeitung des russischen Marktes» [1]).

---

[1]) Смотри:

Vertraulich. Bericht uber die im Auftrage des Exportclub im K. K. Oesterr. Handels-Museum nach Russland unternommene Informations-Reise. Von *Julius Böhm.* Wien, 1894.

Кратко изложенные нами отрывки изъ отчета г. Юлія Бема важны не потому, конечно, чтобы это изслѣдованіе не имѣло своихъ слабыхъ сторонъ или даже прямыхъ ошибокъ или преувеличеній, вполнѣ возможныхъ и извинительныхъ при краткости времени пребыванія иностранца въ Россіи, отчетъ Бема весьма важенъ для характеристики также самого Вѣнскаго музея, насъ интересующаго, какъ стремленіе государственной власти въ Австріи, призвавшей на помощь общественную и личную инициативу въ этомъ учрежденіи, сдѣлать все наивозможное для поднятія и успѣховъ сбыта продуктовъ своей промышленности и торговли. По справедливому выраженію того же самаго Юлія Бема въ бесѣдѣ со мною въ 1895 году при посѣщеніи этого Торговаго музея, „*Вѣнскій торговый музей является лучшимъ указателемъ, совѣтчикомъ и помощникомъ нашихъ* (т. е. австрійскихъ) *производителей и торговцевъ*“...

Добавимъ къ этому, что для указанныхъ интересовъ Австрія, или даже точнѣе Вѣна имѣетъ вовсе не одинъ только Handelsmuseum, а еще нѣсколько сродныхъ учрежденій: такъ, во-первыхъ, Export-Verein, то есть частное экспортное общество, имѣвшее прежде обширный складъ товарныхъ образцовъ, нынѣ закрытый и съ дѣятельностью котораго мы познакомимся далѣе, въ четвертой главѣ нашей книги; во-вторыхъ — другое справочное бюро помимо находящагося при торговомъ музеѣ, имѣющееся при Вѣнской торговой палатѣ, съ которымъ мы не успѣли лично познакомиться. Бельгійскій делегатъ Малиссаръ такъ описываетъ задачи этого бюро, схожія съ тѣми, которыя имѣютъ мѣсто и въ Вѣнскомъ торговомъ музеѣ и въ Брюссельскомъ въ ихъ справочныхъ бюро:

а также:
К. К. *Oesterr. Handels-Museum.* Bericht an die General-Versammlung. 1893—94. Стр. 5, 6 и *Malissart*: Musées commerciaux, стр. 16.

1) Снабжать свѣдѣніями о кредитоспособности иностранныхъ фирмъ.

2) Подвергать гласности сообщенія касательно банкротствъ, происходящихъ въ странахъ заморскихъ и на Востокѣ.

3) Указывать на иностранныхъ повѣренныхъ для взиманія запоздалыхъ долговъ или для представительства заинтересованныхъ лицъ въ процессахъ и случаяхъ банкротства.

4) Слѣдить за дѣятельностью извѣстнаго рода фирмъ на иностранныхъ рынкахъ.

Справки по вопросамъ о кредитоспособности доставляются торговой камерѣ конфиденціально черезъ австро-венгерскихъ консуловъ и иныхъ представителей и австрійскіе негоціанты платятъ камерѣ небольшое вознагражденіе за доставленное свѣдѣніе [1]). Несомнѣнно во всякомъ случаѣ, что свѣдѣнія о кредитоспособности, по ихъ щекотливости и отвѣтственности, доставляются этимъ справочнымъ бюро такъ же, какъ напримѣръ, и Брюссельскимъ музеемъ, лишь въ исключительныхъ случаяхъ, когда почему-либо является недостаточными или неудовлетворительными частныя справочныя бюро о кредитоспособности, такъ называемыя Auskunftsbureau или Auskunftei, которымъ дальше будетъ посвящена у насъ особая глава. Не надо забывать также, что въ Константинополѣ съ 1874 года существуетъ самостоятельная австрійская торговая палата, которая навѣрное и помогаетъ своимъ торговцамъ въ подобныхъ случаяхъ.

Наконецъ, въ Вѣнѣ существуетъ четвертое учрежденіе, имѣющее также прямое отношеніе къ экспортной торговлѣ, это такъ называемый «Verein Oesterreichischer Grossindustrieller» (Союзъ австрійскихъ фабрикантовъ),

---

[1]) *Matissart*. стр. 17 и 18.

занимающійся всѣми интересами промышленниковъ, а въ числѣ ихъ, конечно, важнѣйшимъ — вопросомъ о сбытѣ или вывозѣ. Клубъ этотъ издаетъ свой журналъ Mittheilungen des Industriellen Club подъ редакціей извѣстнаго въ Австріи экономиста Густава Раунига (Raunig). Журналъ этотъ посвящаетъ много мѣста вопросамъ о сбытѣ. Такъ, напримѣръ, цѣлый № 34 отъ 11 Октября 1895 года спеціально посвященъ былъ большому статистическому анкету Раунига о всемірной торговлѣ какъ ввоза, такъ и вывоза, съ переводомъ всѣхъ денежныхъ единицъ на золотой австрійскій гульденъ.

Итого слѣдовательно въ одной Вѣнѣ существуетъ цѣлыхъ *четыре* учрежденія, имѣющихъ одну главную цѣль—сбытъ австрійскихъ промышленныхъ произведеній за границу (Торговый музей, Экспортный союзъ, разбираемый въ 4 главѣ нашей книги, Экспортный клубъ и Союзъ австрійскихъ фабрикантовъ).

ГЛАВА ТРЕТЬЯ.

Лондонскій Имперскій Институтъ (Imperial Institute). —Исторія его основанія и національно-патріотическія поводы къ тому: общенародныя пожертвованія.—Программа занятій на мѣсяцъ: скудное внутреннее содержаніе и характеръ увеселительнаго клуба, чуждаго истиннымъ интересамъ національной торговли. — **Венгерскій торговый музей въ Буда-Пештѣ.**—Исторія его основанія, его уставы и правила, практическая торговая дѣятельность и ея результаты.—Организація Справочнаго Бюро и описаніе прочихъ учрежденій музея въ Венгріи для поощренія сбыта на Востокъ.—Торговые музеи въ Италіи, Швеціи, Франціи и др. странахъ.

Въ предшествующихъ главахъ мы познакомились съ организаціей и дѣятельностью двухъ старѣйшихъ торговыхъ музеевъ въ Европѣ, достоинство и заслуги которыхъ на пользу своей родной промышленности и торговли являются повсюду общепризнанными. Перейдемъ къ ознакомленію съ наиболѣе юнымъ изъ всѣхъ учрежденій подобнаго рода и, судя по началу, несмотря на большія матеріальныя затраты, едва-ли особенно удачнымъ музеемъ этого рода—мы разумѣемъ такъ называемый „Лондонскій Имперскій Институтъ“ (The Imperial Institute of the United Kingdom, the Colonies and India), заложенный всего въ 1887 г., а открывшій дѣйствія лишь въ 1892 году. Исторія этого музея такова: въ 1886 году происходила въ Лондонѣ Колоніальная и Индѣйская выставка, которая произвела сильное впе-

чатлѣніе своими богатыми коллекціями какъ естественныхъ продуктовъ, такъ промышленныхъ и художественныхъ произведеній. Принцъ Вельскій, наслѣдникъ Британскаго престола, покровитель этой выставки, выразилъ мысль о желательности, въ интересахъ Британіи, превратить такую выставку въ постоянный институтъ и, какъ внѣшнее выраженіе процвѣтанія и благополучія Британской имперіи, такая выставка или музей составила бы подходящій національный памятникъ для пятидесятилѣтняго юбилея царствованія его августѣйшей матери королевы Викторіи, который долженъ былъ праздноваться годъ спустя, то-есть въ 1887 г. Мысль эта встрѣтила полное сочувствіе британскаго народа, и спеціально въ оффиціальныхъ кружкахъ, и немедленно былъ основанъ комитетъ организаціи музея изъ наиболѣе видныхъ и вліятельныхъ лицъ англійскаго общества, какъ аристократіи, такъ и денежныхъ кружковъ.

Организаціонный комитетъ выработалъ общій планъ основанія Имперскаго Института и принялъ столь энергичныя мѣры для открытія народной подписки въ пользу этого національнаго памятника, что уже къ концу слѣдующаго года (1887) подписка достигла до крупной цифры 350,000 ф. ст., и предпріятіе можно было считать обезпеченнымъ. Подписные листы, разсылаемые по странѣ и по колоніямъ, заключали въ себѣ самыя разнообразныя пожертвованія — отъ десяти тысячъ фунтовъ и до одного пенни — отъ лицъ самаго различнаго имущественнаго положенія, 58 пожертвованій заключали въ себѣ по 500 ф. и выше; рядомъ съ частными впрочемъ были и крупныя оффиціальныя пожертвованія въ отдѣльныхъ колоніяхъ: правительство Канады, напримѣръ, подписало 20000 фунтовъ стерл. изъ государственныхъ средствъ. Въ 1893 году сумма пожертвованій превосходила уже 400,000 фунтовъ, изъ которыхъ большая часть употреблена была на постройку роскошнаго зданія

Института, а 141,000 оставлены какъ постоянный капиталъ для содержанія Института въ будущемъ, и капиталъ этотъ отданъ на сохраненіе тремъ избраннымъ попечителямъ учрежденія (герцогъ Файфъ, графъ Розбери и лордъ Гершель).

Затѣмъ былъ выработанъ подробный планъ устройства музея; 4 Іюня 1887 г. происходила при участіи самой королевы закладка Института, а въ 1892 г. уже мало-по-малу открылась дѣятельность новаго учрежденія. Для завѣдыванія и управленія и вообще исполненія его задачъ введена весьма многочисленная и пышная организація, частью по назначенію самой королевы, частью — постояннаго президента Института, наслѣднаго принца Вельскаго. Весь составъ администраціи, конечно, въ большинствѣ случаевъ номинальный, заключаетъ въ себѣ не менѣе *ста двадцати пяти* (125) человѣкъ: 12 такъ называемыхъ правителей или губернаторовъ (governors) исключительно изъ лордовъ, назначены королевой, 7 человѣкъ назначены президентомъ или принцемъ Вельскимъ и 8 замѣняющихъ ихъ должность; нѣсколько десятковъ такихъ же членовъ назначены правительствами Индіи и разныхъ колоній, затѣмъ избранные члены отъ различныхъ мѣстностей Англіи и отъ всѣхъ торговыхъ палатъ, отъ различныхъ промышленныхъ и торговыхъ ассоціацій. Затѣмъ имѣетъ мѣсто не менѣе многолюдный „исполнительный совѣтъ“ (Executive Council) подъ предсѣдательствомъ лорда Гершеля и, наконецъ, такъ называемый „исполнительный штабъ“ то-есть уже настоящее *правленіе* подъ предсѣдательствомъ директора, баронета Фридерика Абель и помощника его, сэра Сомерсета Вайна (Vine), которое состоитъ въ свою очередь изъ четырехъ отдѣленій. Въ заключеніе во всѣхъ важнѣйшихъ колоніяхъ имѣются агенты—корреспонденты Института.

Лондонскій Имперскій Институтъ представляетъ собой несомнѣнно одно изъ красивѣйшихъ и роскошнѣй-

шихъ зданій Лондона, одна постройка котораго поглотила огромную цифру въ 360000 ф. стерл. (около $3^1/_2$ мил. рублей). Три башни, одна огромной высоты, господствуютъ надъ богатымъ дворцомъ и уже издали производятъ сильный эффектъ. Зданіе занимаетъ обширную площадь и кромѣ главной постройки множество боковыхъ—частью соединенныхъ галлереями. Каждая изъ многочисленныхъ британскихъ колоній имѣетъ здѣсь свое спеціальное мѣсто и, сверхъ того, оставленъ рядъ большихъ комнатъ для временныхъ выставокъ. Два сада, отдѣленные частью зданія, съ мѣстами для музыки и фонтанами предназначены для увеселеній. Первый этажъ огромнаго зданія и часть другихъ этажей отведены впрочемъ для разнообразныхъ цѣлей, въ распоряженіе членовъ Общества, которые въ значительной степени являются *какъ бы* хозяевами всего учрежденія.

Организація Института опредѣлена въ общихъ чертахъ организаціоннымъ комитетомъ въ декабрѣ 1887 г. Согласно этому плану, галлереи зданія должны были являться живымъ изображеніемъ матеріальныхъ источниковъ Британской имперіи и состоянія ея промышленности и торговли. По временамъ должны быть организованы выставки колоніальныхъ и индѣйскихъ продуктовъ и спеціальныхъ видовъ промышленности. Коллекціи должны быть такимъ образомъ устроены и описаны, чтобы доставить вполнѣ научно-вѣрныя практическія и торговыя свѣдѣнія, относящіяся къ источникамъ, природѣ, условіямъ производства какъ хорошо извѣстныхъ естественныхъ продуктовъ, такъ и тѣхъ, которыхъ промышленно-торговая цѣнность еще требуетъ своего развитія и признанія. „Цѣль Имперскаго Института, согласно этому первоначальному плану, должна заключаться въ томъ, чтобы съ помощью всѣхъ подобныхъ коллекцій, своихъ библіотекъ, читальнаго зала и публичныхъ чтеній сдѣлать его центромъ добы-

ванія и распространенія разныхъ знаній и свѣдѣній, относящихся къ естественнымъ и промышленнымъ источникамъ, къ ремесламъ и фабрикамъ и къ торговлѣ всей Имперіи; Институтъ долженъ облегчить для всѣхъ классовъ народа пріобрѣтеніе практическихъ знаній, касающихся какъ извѣстныхъ уже, такъ и новыхъ продуктовъ, всякихъ изобрѣтеній и промышленныхъ усовершенствованій, сдѣланныхъ какъ дома, то-есть въ Англіи, такъ и въ колоніяхъ и за границей. Мануфактуристъ, купецъ и ремесленникъ въ состояніи будутъ черезъ посредство Института получать образцы новыхъ колоніальныхъ и индѣйскихъ продуктовъ и, сверхъ того, Институтъ посредствомъ мѣстныхъ выставокъ своихъ коллекцій, библіотекъ, организаціи чтеній и засѣданій какъ въ своемъ зданіи, такъ и въ разныхъ провинціальныхъ центрахъ и своимъ содѣйствіемъ мѣстнымъ торговымъ и промышленнымъ музеямъ, будетъ поддерживать постоянный тѣсный союзъ между собой и всѣми главными пунктами торговли и промышленности всего Соединеннаго Королевства Великобританіи".

Королевская хартія, которой утверждено основаніе Имперскаго Института, гораздо точнѣе и подробнѣе опредѣляетъ задачи будущаго учрежденія слѣдующими восемью пунктами.

1) „Составленіе и выставка коллекцій, представляющихъ важнѣйшіе сырые матерьялы и мануфактурные продукты Имперіи и другихъ странъ, такимъ образомъ выбираемые, чтобы иллюстрировать ходъ земледѣльческаго, промышленнаго и торговаго прогресса Имперіи и сравнительныхъ успѣховъ въ другихъ странахъ;

2) Устройство или поощреніе торговыхъ музеевъ, складовъ образцовъ и справочныхъ бюро въ Лондонѣ и другихъ частяхъ Имперіи;

3) Собираніе и распространеніе такого рода свѣдѣній, относящихся къ торговлѣ и промышленности, къ эмиграціи и другимъ цѣлямъ, здѣсь указаннымъ, какія

только могутъ быть полезны подданнымъ Имперіи;

4) Поощреніе промышленности и ремеслъ выставками спеціальныхъ отраслей промышленности и торговли и работъ ремесленниковъ и учениковъ;

5) Поощреніе техническаго и коммерческаго образованія и промышленнаго искусства и знанія;

6) Поощреніе систематической колонизаціи;

7) Поощреніе всякихъ чтеній и собесѣдованій въ связи съ общими задачами Института и облегченіе торговыхъ и дружественныхъ сношеній между жителями различныхъ частей Британской Имперіи;

8) Дѣлать все могущее содѣйствовать наилучшему выполненію вышеуказанныхъ задачъ".

Спрашивается какъ же выполняетъ Институтъ свои главныя задачи и какъ онъ преслѣдуетъ разнообразныя цѣли, ему указанныя этимъ дѣйствующимъ уставомъ? Возьмемъ для образца декабрь 1895 года. Императорскій институтъ заключалъ въ себѣ въ этомъ мѣсяцѣ слѣдующія коллекціи: изъ Капской земли, Натала, Бечуаналанда и Мэшоналанда, изъ Британской Америки, а именно—Канады, Бермудскихъ острововъ, Вестъ-Индіи, Ямайки, Фалкландскихъ острововъ; Британской Австраліи, а именно—Новаго Южнаго Валлиса, Викторіи, Южной Австраліи, Квинсланда, Западной Австраліи, Новой Зеландіи, Фиджи; изъ Британской Индіи, изъ Цейлона и другихъ британскихъ владѣній въ Азіи и наконецъ изъ европейскихъ владѣній Великобританіи—Мальты, Гибралтара и Кипра. Огромное большинство продуктовъ — исключительно сырье, необходимое для британскихъ мануфактуръ, кромѣ небольшаго количества мануфактурныхъ продуктовъ изъ Индіи и изъ европейскихъ колоній Великобританіи.

По второму пункту задачъ музея — содѣйствію къ устройству торговыхъ музеевъ и прочее, по краткости срока своего существованія, Императорскій Институтъ, понятно, еще ничего не могъ сдѣлать и этого ему нельзя

ставить въ вину. Для того же, чтобы судить о выполненіи третьяго пункта указанной выше программы, о стараніяхъ и способахъ распространенія Институтомъ свѣдѣній, относящихся къ промышленности и торговлѣ, лучше всего привести офиціальное распредѣленіе занятій музея въ теченіе, положимъ, того же декабря 1895 года.

Воскресенье 1-го. (День рожденія Ея Королевскаго Высочества Принцессы Вельской). Отъ 2 до 3 ч. звонъ въ колокола и исполненіе музыки на нихъ.

Понедѣльникъ 2-го. Отъ $6^1/_2$ ч. до 8. Табль д'отъ: обѣдъ Имперскаго Института («House» Dinner) въ членскомъ залѣ.

Среда 3-го. Въ $6^1/_2$ ч. «Концертный» обѣдъ (въ Восточномъ фойе).

Въ $8^1/_2$. Концертъ въ Большомъ Залѣ и въ $10^1/_2$ ч. вечера—въ «Вестибюлѣ».

Четвергъ 5-го. Въ $4^1/_2$ ч. «Полуденное чтеніе» (Afternoon Paper). Вилліамъ Бэръ: «Земледѣліе и денежное обращеніе».

Въ $2^1/_2$ ч. годичное собраніе и затѣмъ обѣдъ (въ 7 ч.) Національной ассоціаціи Британскихъ и Ирландскихъ мельниковъ.

Понедѣльникъ 9-го. Отъ $6^1/_2$ до 8 ч. Табль д'отъ: обѣдъ Имперскаго Института въ членскомъ залѣ.

Въ $8^1/_2$ ч. лекція съ иллюстраціями: Капитанъ Стебби: «О рыбоводствѣ въ глубокихъ моряхъ».

Среда 11-го. Въ $6^1/_2$ ч. «Концертный» обѣдъ.

Въ $8^1/_2$ ч. Концертъ въ большомъ залѣ и въ $10^1/_2$ ч. вечеръ въ «Вестибюлѣ».

Четвергъ 12-го. Въ $4^1/_2$ ч. «Полуденное чтеніе». Гардингъ: «Британскія страховыя компаніи и колоніальное законодательство».

Понедѣльникъ 16-го. Въ 3 ч. Рѣчь лорда Гершеля (президента музея) о «Прогрессѣ дѣятельности Имперскаго Института».

От $6^1/_2$ до 8 ч. Табль д'отъ: «Обѣдъ Имперскаго Института».

Въ $8^1/_2$ ч. Лекція съ иллюстраціями: «Какъ выводятъ устрицъ во Франціи?» профессоръ Гердманъ.

Среда 18-го. Въ $6^1/_2$ ч. «Концертный обѣдъ».

Въ $8^1/_2$ ч. Концертъ. Исполнители: Любительскій оркестръ Института.

Какъ видно изъ этого списка мѣсячныхъ занятій въ Институтѣ, взятаго совершенно на удачу [1]), такъ какъ всѣ мѣсяцы болѣе или менѣе похожи (кромѣ лѣтнихъ, когда чтенія совсѣмъ прекращаются, а увеселенія продолжаются въ усиленномъ размѣрѣ), въ обычной своей дѣятельности музей не много времени посвящаетъ на распространеніе свѣдѣній и знаній по промышленности и торговлѣ и задается больше на практикѣ цѣлями развлеченія, нежели поученія. Самый выборъ темъ для чтенія, какъ можно судить изъ списка ихъ на разные мѣсяцы, мало отвѣчаетъ задачамъ торговаго музея, какъ, напримѣръ, лекція о женщинахъ въ Индіи, прочитанная въ январѣ 1895 г., объ африканскихъ приключеніяхъ Сейлуса — въ томъ же мѣсяцѣ, о переселеніи птицъ, въ мартѣ нынѣшняго года—о зачаткахъ австралійской литературы и т. п.

Въ первоначальный планъ Института входило особое „отдѣленіе торговыхъ свѣдѣній“ для распространенія знаній по всѣмъ вопросамъ торгово-промышленнаго характера; но выполненіе этой задачи, когда ее захотѣли осуществлять, какъ объясняетъ управленіе музея въ первомъ номерѣ своего журнала [2]), *потребовало бы много денегъ, уже безъ того затраченныхъ на организацію коллекцій* товаровъ и другія надобности, болѣе настоятельныя по мнѣнію управленія. По этому даннаго отдѣленія, составляющаго собственно главную raison

---

[1]) Imperial Institute Journal. 1895, Vol I № 12. Стр. 453.

[2]) Imperial Institute Journal. Vol. I № 1. Стр. 11.

d'être всякаго торговаго музея, до сихъ поръ при Лондонскомъ музеѣ не существуетъ и его замѣняетъ лишь изданіе, однажды сдѣланное и до 1897 г. пріостановившееся (кромѣ незначительнаго добавленія къ нему въ прошломъ году) „Ежегодника Имперскаго музея“ (Imperial Institute Year-book), представляющаго собой книгу справочно-статистическаго характера объ англійскихъ колоніяхъ, довольно подробно составленную, но, принимая во вниманіе существованіе въ англійской литературѣ такого прекраснаго статистическаго сборника съ однородными же свѣдѣніями, какъ Keltie's: „Statesman Yearbook“, выходящаго ежегодно и притомъ съ данными для всего міра и библіографіей каждой страны, выпускъ ежегодника Имперскаго Института является почти роскошью, тѣмъ менѣе извинительною, что Институтъ не можетъ поставить во главѣ изданія лицо, пользующееся такимъ авторитетомъ, какой покойный Фредерикъ Мартинъ, а нынѣ Кельти.

Какъ бы добавленіемъ къ его ежегоднику является съ 1895 года выпускъ Институтомъ мѣсячнаго журнала—Imperial Institute Journal; но изданіе это, исключительно при томъ фактическаго характера, лишено всякихъ серьезныхъ экономическихъ статей, которыми напримѣръ, такъ богатъ Вѣнскій журналъ «Das Handels-Museum», и не имѣетъ въ то же время практическихъ достоинствъ живого торговаго листка, какъ Бюллетень издаваемый при Брюссельскомъ музеѣ и несомнѣнно очень полезный для бельгійскихъ промышленниковъ и торговцевъ. Укажемъ, напримѣръ на содержаніе послѣдняго номера Imperial Institute Journal за августъ 1896 года, который передъ нами лежитъ. Во-первыхъ, онъ состоитъ изъ такъ называемыхъ „общихъ замѣчаній“ (General notices), заключающихъ въ себѣ свѣдѣнія о новыхъ выборахъ въ члены, извѣщенія о двухъ выставкахъ въ Imperial Institute, безплатныхъ для членовъ и платныхъ для публики: г. Цшилле (Zschille) собраніе

древняго оружія и второе — собраніе охотничьихъ трофей и доспѣховъ герцога Орлеанскаго (??!). Затѣмъ слѣдуютъ замѣчанія по поводу лѣтняго сезона, восхваленія австро-венгерскаго оркестра, играющаго въ Институтѣ въ разные дни и разныя распоряженія администраціи Института о ресторанахъ, курительныхъ комнатахъ, билльярдахъ и другихъ подобныхъ учрежденіяхъ для членовъ Института. Далѣе идутъ четыре руководящихъ статьи крайне краткія и малосодержательныя — торговый обзоръ (commercial retrospect), сельско-хозяйственный (agricultural), финансовый (financial) и рабочій обзоръ (labour retrospect). Статьи крайне не сложныя, чисто фактическаго характера, безъ всякаго освѣщенія и вообще менѣе содержательныя, чѣмъ какія можно найти въ любомъ изъ спеціальныхъ по этимъ четыремъ вопросамъ журналовъ. Кромѣ того журналъ содержитъ три небольшія компилятивныя статейки по разнымъ предметамъ и наконецъ данныя исключительно справочнаго характера—отчеты за мѣсяцъ товарныхъ биржъ по ввозу и вывозу, торгово-статистеческія данныя за послѣдніе полъ-года, выдержки очень краткія изъ отчетовъ британскихъ консуловъ и торговыхъ камеръ и даже почтовая, телеграфная и зачѣмъ то извощичья (?!!) таксы для Лондона съ ближайшими окрестностями. Къ этому присоединяются обширное и едва ли нужное въ каждомъ номерѣ (очевидно, чтобы занять мѣсто) перечисленіе многочисленнаго управленія института (governing body), аннонсы или объявленія о музыкальныхъ удовольствіяхъ и даже нумерованный планъ платныхъ мѣстъ для концертовъ! [1]).

[1]) Сверхъ того Императорскимъ Институтомъ изданъ рядъ указанныхъ ниже брошюръ о разныхъ сырыхъ продуктахъ колоніальнаго происхожденія и случайнаго подбора и содержанія:

№	Названіе.	Цѣна.	№	Названіе.	Цѣна.
1.	Padauk	1 d	17.	Sarjan and In Oils . . .	3 d
2.	Ipecacuanha	1 d	18.	Jalap	1 d

Отвѣчающимъ цѣлямъ пункта третьяго программы явилось бы Справочное Бюро при Имперскомъ Институтѣ, подобное тому, которое имѣетъ мѣсто во всѣхъ торговыхъ музеяхъ; но и эта часть (The Enquiry and Information Branch) еще совсѣмъ не организована при музеѣ: по собственному сознанію управленія, публикѣ неизвѣстно даже о *возможности* такихъ справокъ и никакихъ условій для того не установлено. Кромѣ того, какъ видно изъ приводимыхъ въ журналѣ примѣровъ, немногіе справки тамъ сдѣланныя, были совершенно случайны и до сихъ поръ исключительно письменнаго характера, вѣроятно уже потому, что самый Имперскій Институтъ представляетъ собою учрежденіе, вовсе *не открытое для публики*, а главнымъ образомъ, если не исключительно, лишь для членовъ и ихъ пріятелей. По правиламъ, для того чтобы проникнуть во многія изъ отдѣленій Института, хотя бы это былъ фиктивный департаментъ торговыхъ свѣдѣній или даже обѣденный залъ, дѣловому человѣку (business man), необходимо каждый разъ выправить въ бюро учрежденія письменное разрѣшеніе по извѣстной формѣ съ указаніемъ имени, занятія, адреса и спеціальнаго дѣла,

№	Названіе.	Цѣна.	№	Названіе.	Цѣна.
3.	Podophyllum emodi . . .	1 d	19.	Mica.	2 d
4.	Sida fibre.	1 d	20.	Castor Oil	6 d
5.	Jute	1 d	21.	Gingelly Oil.	6 d
6.	Morinda.	3 d	22.	East Indian Walnut (Albizzia Lebbek)	1 d
7.	Turpentine	3 d	23.	Silk	1 s
8.	Iron, Southern Districts, Madras	3 d	24.	Groundnut	3 d
9.	Coal	1 s	25.	India Rubber	3 d
10.	Adhatoda vasica	1 d	26.	Barley	3 d
11.	Linseed	4 d	27.	Scapstone	3 d
12.	Brush Fibres.	2 d	28.	Salep . . . . , . .	1 d
13.	Cutch	3 d	29.	Chaulmugra Oil.	3 d
14.	Kut (The Costus)	1 d	30.	Blackwood or Rosewood (Dalbergia latifolia). . . .	3 d
15.	Turpeth (Indian Jalap) .	1 d			
16.	Kamela	1 d			

по которому данное лицо желаетъ проникнуть въ то или иное отдѣленіе (!!?)...

Чтобы пользоваться свободнымъ доступомъ въ Имперскій музей съ его услугами, выгодами, какъ и удовольствіями, необходимо сдѣлаться его членомъ, для чего надо быть избраннымъ и платить ежегодный взносъ за себя 2 ф. ст. и за жену, если пожелаютъ ее ввести, 1 фун. ст. За эту плату уже членъ не только имѣетъ въ своемъ распоряженіи всѣ учрежденія музея, но въ исключительномъ пользованіи цѣлый рядъ комнатъ въ различныхъ этажахъ, соотвѣтствующихъ обыкновенному Лондонскому клубу, только на гораздо болѣе выгодныхъ условіяхъ, благодаря очевидно оплатѣ главныхъ издержекъ изъ общественныхъ суммъ. Каждый членъ Института прежде всего получаетъ право именоваться таковымъ, прибавлять къ своему имени соотвѣтствующее обозначеніе: F. I. Inst. (членъ Имперскаго Института) и право вводить въ Институтъ единовременно двухъ знакомыхъ. Почта со всѣми операціями, телеграфъ, телефонъ, транспортное отдѣленіе, (т. е. отдѣленіе посылокъ), читальная комната, газетная комната, комната для писанія, залы для лекцій, туалетныя комнаты, особый ресторанъ и кофейня, садъ—все это, вмѣстѣ со всѣми удовольствіями, образцы которыхъ мы видѣли — къ услугамъ только членовъ даннаго учрежденія съ ихъ знакомыми, а не общей публики. Между тѣмъ учрежденіе это основано, какъ мы видѣли не на частныя средства, а на *общенародныя пожертвованія* и даже частью казенныя деньги и обошлось Британской имперіи въ общей сложности болѣе четырехъ милліоновъ рублей, то есть такую сумму, которая навѣрное превосходитъ стоимость всѣхъ европейскихъ торговыхъ музеевъ, вмѣстѣ взятыхъ, не принося однако и десятой части ихъ полезныхъ результатовъ!..

Добавимъ еще, что къ Имперскому Институту такъ или иначе примыкаютъ иныя учрежденія, прямого от-

ношенія къ торговлѣ не имѣющія—школа новыхъ восточныхъ языковъ (въ томъ числѣ русскаго), англо-русское общество, справочная комната для эмигрантовъ, въ дѣйствительности заключающая въ себѣ выставку безплатныхъ изданій Лондонскаго же переселенческаго бюро, даромъ раздаваемыхъ, безъ возможности сдѣлать въ сущности какую-нибудь серьезную справку или получить нужныя свѣдѣнія для эмигранта.

Вообще Лондонскій Имперскій Институтъ едва ли справедливо причисляетъ себя къ категоріи торговыхъ музеевъ, какимъ онъ называлъ себя въ рядѣ статей: „Прототипы Имперскаго Института" (Counterparts of the Imperial Institute), помѣщенныхъ въ первыхъ шести номерахъ своего журнала и гдѣ кратко описываются всѣ существующіе въ Европѣ дѣйствительно торговые музеи. Обратно со всѣми англійскими учрежденіями и тѣмъ, что мы привыкли въ нихъ видѣть и ожидать, Имперскій Институтъ производитъ впечатлѣніе на посѣтителя чего-то дѣланнаго на показъ, безжизненнаго и не отвѣчающаго своему прямому назначенію. Онъ болѣе напоминаетъ, по нашему убѣжденію, клубъ для развлеченія и увеселенія зажиточныхъ людей, нежели серьезный органъ государства, для содѣйствія своей торговлѣ [1]).

[1]) Повидимому сами англичане начинаютъ смотрѣть на Имперскій Институтъ, какъ на учрежденіе чуждое истиннымъ интересамъ торговли. Авторъ любопытной статьи въ „Daily Telegraph, отъ 25 Августа 1896 года подъ заглавіемъ „Сигналъ опасности для торговли" (Danger-signal to commerce) по поводу устроенной при Лондонской торговой камерѣ небольшой выставки импортныхъ иностранныхъ продуктовъ въ нѣкоторыя англійскія колоніи, дѣлаетъ слѣдующее предложеніе: „Было-бы весьма желательно, чтобы эта выставка послужила ядромъ *Торговаго музея* Лондонскаго Сити. Кто нибудь возразитъ, что ее слѣдовало бы, пожалуй, помѣстить въ Имперскомъ Институтѣ, но говоря откровенно, роскошныя зданія этого учрежденія помѣщены слишкомъ далеко (?!), чтобы сдѣлаться мѣстомъ ежедневнаго поученія Лондонскимъ промышленникамъ и торговцамъ".

Во многомъ большую разницу отъ Лондонскаго Императорскаго Института представляетъ исторія и организація Венгерскаго торговаго музея въ Будапештѣ, возникшаго почти единовременно съ первымъ. Великобританія уже давно идетъ во главѣ мануфактурныхъ странъ, долго была поставщицей промышленныхъ произведеній для всей Европы, за послѣднія же тридцать лѣтъ, какъ извѣстно, промышленная гегемонія Англіи вмѣстѣ съ развитіемъ мануфактуръ въ другихъ промышленныхъ странъ, прекратилась; между тѣмъ сбытъ ея товаровъ вмѣстѣ съ ростомъ населенія и развитіемъ самой индустріи долженъ былъ расширяться и увеличиваться На мѣсто Европы главнымъ рынкомъ для этихъ произведеній явились страны заморскія и между прочимъ многія собственныя колоніи Англіи, разбросанныя во всѣхъ частяхъ свѣта. Но и тутъ Великобританскій экспортъ встрѣчаетъ болѣе и болѣе двухъ противниковъ: съ одной стороны конкуренцію выросшей мануфактуры прочихъ европейскихъ государствъ (особенно чувствительна для нея нынѣ нѣмецкая конкуренція во многихъ заморскихъ странахъ и на Востокѣ); съ другой—стремленіе самостоятельныхъ колоній (имѣющихъ представительство) оградить свою промышленность таможенными покровительственными пошлинами отъ ввоза въ нихъ произведеній старой метрополіи. Какъ извѣстно, въ новѣйшее время не разъ подвергался въ англійской печати вопросъ, не выгодно ли ей совсѣмъ даже отказаться отъ нѣкоторыхъ колоній, предоставивши имъ полную независимость? Впрочемъ послѣдніе годы явился новый планъ, болѣе и болѣе пропагандируемый въ Англіи — постараться сблизиться съ колоніями, сговориться и установить общій торговый или таможенный союзъ со взаимными уступками въ пользу другъ друга и во всякомъ случаѣ со взаимными преимуществами для британскихъ колоніальныхъ продуктовъ передъ чужими страна-

ми[1]). Основаніе Лондонскаго Имперскаго Института является какъ бы внѣшнимъ выраженіемъ этого сближенія метрополіи съ колоніями подъ фирмою единаго государства—Имперіи. Къ помощи этого учрежденія едва ли обращаются какіе-либо солидные англійскіе торговцы, а самъ музей, какъ мы видѣли, вырождается на практикѣ въ какой-то увеселительный клубъ для личнаго пользованія своихъ членовъ, вмѣсто удовлетворенія цѣлямъ общей пользы. Онъ явился лишь какъ національный памятникъ юбилейнаго торжества, *какъ внѣшній знакъ объединенія Британской имперіи съ ея колоніями*, столь желательнаго для всѣхъ англичанъ. Очень можетъ быть, что изъ теперешней, вышеупомянутой, экспортной выставки въ Лондонскомъ Сити осенью 1896 года образуется новый настоящій торговый музей или складъ товарныхъ образцовъ гораздо болѣе жизненный и полезный, нежели его пышный Имперскій предшественникъ.

Иначе происходило учрежденіе торговаго музея въ Венгріи. Какъ извѣстно, эта страна получила свою національную самостоятельность очень недавно, въ 1867 г. Венгрія всегда была, обратно съ Англіей, страной земледѣльческой; но со времени ея независимости въ ней замѣчается чрезвычайно быстрое развитіе мануфактурной промышленности изъ которой нѣкоторые виды, напримѣръ мукомольное дѣло, принимаетъ такіе крупные размѣры, что Венгрію превосходитъ въ этомъ про-

---

[1]) См. напримѣръ талантливое новѣйшее сочиненіе, надѣлавшее такъ много шуму, „Made in Germany“ by *E. E. Williams* 1896. Авторъ прямо предлагаетъ этотъ популярный планъ, т. е. общій таможенный союзъ всецѣлой Великобританской имперіи и дифференціальный таможенный тарифъ со стороны метрополіи—свободный ввозъ колоніальныхъ продуктовъ и обложеніе чужестранныхъ; со стороны колоній — уменьшенный, сравнительно съ иностранцами, тарифъ для ввоза англійскихъ произведеній. Стр. 166, 167.

изводствѣ развѣ лишь Америка [1]). Составляя съ Австріей въ таможенномъ отношеніи одну страну, венгерской промышленности приходится бороться съ сильными соперниками и тѣмъ не менѣе она съ честью выдерживаетъ доселѣ эту борьбу и уже не довольствуется старой ролью житницы Европы, на которую она претендовала прежде. Населеніе ея гораздо зажиточнѣе прежняго, потребляетъ относительно больше, и если ввозъ мануфактурныхъ произведеній въ Венгрію растетъ (съ 374 милліоновъ флориновъ въ 1889 г. до 406 милліоновъ въ 1893 г.), то въ свою очередь растетъ и вывозъ венгерскихъ мануфактурныхъ произведеній за границу (съ 171 милліоновъ до 185 милліоновъ за тотъ же пятилѣтній періодъ). Будапештская выставка 1886 года наглядно познакомила съ этимъ фактомъ роста промышленности страны и привела венгерскихъ государственныхъ людей къ мысли основанія торговаго музея для того, чтобы сводить, сближать потребителей съ производителями, вообще облегчать сбытъ и содѣйствовать дальнѣйшему росту юной венгерской промышленности, какъ, впрочемъ, и земледѣлію — главному промыслу Венгріи [2]).

Такимъ образомъ въ 1887 году въ зданіи бывшей за годъ выставки, въ загородномъ паркѣ Пешта, Vorossoliget, скромно открылся «Венгерскій торговый музей» (A Magyar Kereskedelmi Muzeum), во многихъ отношеніяхъ представляющій нѣчто новое сравнительно со всѣми остальными торговыми музеями Европы: въ то время какъ остальные музеи имѣютъ исключительно

---

[1]) См. Revue d'Orient et de Hongrie. Journal politique, économique et social. Buda-Pesth, 19 Fevrier 1895. „Fabricants-Exportateurs Hongrois. Les moulins d'exportation". Стр. 52 и д.

[2]) См. Revue d'Orient. 2 Juillet 1895. № 26. „Le Commerce Hongrois en Orient". Par Armand *Sasvari*, а также книга:

Les Fabricants-Exportateurs du Royaume de Hongrie. Publié par le Musée Commercial Hongrois. Buda-Pesth 1894. Avant—propos.

цѣлью *поученіе и доставленіе свѣдѣній и справокъ* торговцамъ (а Вѣнскій—также и промышленникамъ), Венгерскій музей, не ограничиваясь этими же функціями, сводитъ также покупателей съ продавцами, *прямо торгуетъ* и беретъ за это коммиссіонныя. Единовременно Венгерскій музей является какъ бы учителемъ торговца и промышленника, давая ему указанія, какъ купить и продать, какъ лучше устроить торговое предпріятіе, и въ то же время самъ принимаетъ на себя хлопоты по выставкѣ товаровъ и по пріисканію покупателей. Однимъ словомъ, Венгерскій музей, обратно со всѣми остальными музеями, не только содѣйствуетъ сбыту, но и принимаетъ прямое участіе въ немъ или представляетъ *соединеніе* обычной задачи торговаго музея съ дѣятельностью такъ называемыхъ экспортныхъ союзовъ или обществъ купцовъ или промышлениковъ, имѣющихъ въ виду черезъ выставку непосредственный сбытъ ихъ продуктовъ. Задачи Венгерскаго музея, по личному объясненію г. Арнима Шашвари, завѣдующаго справочнымъ коммерческимъ бюро при немъ, можно подвести подъ три слѣдующія рубрики:

1) Доставлять венгерскимъ промышленникамъ и торговцамъ всѣ необходимыя справочныя свѣдѣнія черезъ свои бюро.

2) Посредствомъ постоянной выставки венгерскихъ произведеній содѣйствовать сближенію покупателей съ продавцами, ибо выставка заключаетъ всевозможныя венгерскія произведенія.

3) Оказывать наконецъ прямое содѣйствіе сбыту венгерскихъ товаровъ и пріисканію новыхъ рынковъ преимущественно на Востокѣ.

Отъ своего ближайшаго сосѣда — Вѣнскаго музея, а равно и Брюссельскаго, Венгерскій отличается весьма сильно, во-первыхъ, своей *торговою* дѣятельностью и вслѣдствіе того выставкой произведеній собственной страны (чего нѣтъ въ обоихъ музеяхъ); далѣе въ Пештѣ

существуетъ небольшихъ размѣровъ, подобно Брюсселю и чего нѣтъ въ Вѣнѣ, собраніе образцовъ экспортныхъ продуктовъ, то есть, «экпортный музей» произведеній сбываемыхъ въ Болгарію, Японію, Индію и другія восточныя страны; кромѣ того, такой же небольшихъ размѣровъ «импортный музей», то есть собраніе образцовъ замѣчательныхъ восточныхъ товаровъ, пригодныхъ для ввоза въ Европу. Наконецъ, при Венгерскомъ музеѣ имѣется, чего нѣтъ во всѣхъ остальныхъ торговыхъ музеяхъ, *спеціальный кустарный музей* съ продажей продуктовъ (Hausindustrie-Bazar) въ родѣ существующаго въ Москвѣ земскаго музея, но на государственный счетъ, какъ отдѣленіе Торговаго музея [1]).

Средства, на которыя содержится Венгерскій торговый музей, составляются изъ слѣдующихъ источниковъ: во-первыхъ, экспоненты на выставкѣ, нынѣ впрочемъ временно закрытой, какъ было объяснено, платятъ, 1) по 10 гульденовъ въ годъ (экспонентовъ было по словамъ Шашвари до 700 въ послѣдній разъ); за эту плату каждый членъ-экспонентъ имѣетъ право на извѣстное мѣсто на постоянной выставкѣ въ Пештѣ, такъ и въ отдѣленіяхъ Музея внутри страны и за границей. Сверхъ извѣстнаго пространства экспоненты платятъ отъ 2 до 5 гульденовъ за метръ прибавочнаго. Кромѣ того Му-

---

[1]) Первая выставка—венгерскихъ товаровъ, во время нашего посѣщенія, лѣтомъ 1895 г. была закрыта слишкомъ на годъ вслѣдствіе передѣлки и приспособленія ея зданія къ Венгерской тысячелѣтней выставкѣ нынѣшняго 1896 года. Впрочемъ часть этого зданія—огромный залъ—часто занимался (какъ сообщаетъ Малиссаръ) для другихъ цѣлей—вмѣсто постоянной выставки—для временныхъ: въ 1888 году была тамъ выставка сыровъ, въ 1889 г.—принадлежностей желѣзныхъ дорогъ въ 1890 г. — кожевенная, въ 1891 г.—посуды и т. д. Остальные отдѣлы музея осмотрѣны нами въ ихъ временныхъ помѣщеніяхъ (уголъ Stefaniestrasse и Istvanstrasse). Венгерскій кустарный музей — гораздо бѣднѣе и однообразнѣе продуктами, нежели Московскій.

зей получаетъ 2) комиссіонныя (отъ 3 до 5% по словамъ Шашвари, но по свидѣтельству Малиссара, бельгійскаго делегата—½ % до 10%, смотря по товару [1]). Всѣ эти частные источники даютъ Музею, по словамъ Шашвари, до 60 тысячъ гульденовъ и министерство торговли прибавляетъ около 70 тысячъ, такъ что весь бюджетъ Музея составляетъ ежегодно отъ 130 до 140 тысячъ (по словамъ Шашвари, по даннымъ же Малиссара — всего лишь 105 тысячъ флориновъ). Музей въ настоящее время — учрежденіе вполнѣ официальное, и члены-промышленники голоса въ управленія не имѣютъ; предсѣдатель Музея (г. Ратъ — Rath) — въ то же время товарищъ президента торговой камеры; чиновники музея состоятъ на государственной службѣ, но пенсіи не получаютъ.

Познакомимся подробнѣе съ организаціей этого замѣчательнаго учрежденія по его подлиннымъ статутамъ или уставу [2]).

Цѣли основанія Венгерскаго музея опредѣляются его уставомъ слѣдующимъ образомъ:

Общая цѣль Венгерскаго торговаго музея заключается въ поднятіи отечественнаго производства, увеличеніи внутренней и внѣшней торговой дѣятельности, развитіи промышленности и расширеніи вообще всѣхъ дѣловыхъ сношеній.

Сюда относятся спеціальныя задачи Музея:

) „Знакомство со всѣми тѣми товарами, относительно которыхъ отечественная промышленность способна выдержать соперничество.

---

[1]) Rapport de M. *Ch. Malissart.* Musées Commerciaux. Bruxelles 1895. Стр. 18.

[2]) A Magyar Kereskedelmi Muzeum Szervezeti Szabalyzata. Къ сожалѣнію мы получили отъ д-ра Рата лишь *венгерскій текстъ* этихъ статутовъ и знакомимъ съ ними по письменному переводу на нѣмецкій языкъ, сдѣланному по нашему заказу однимъ знатокомъ мадьярскаго языка.

b) Ознакомленіе отечественныхъ производителей со всѣми тѣми товарами, которые за границей, спеціально на Востокѣ, находятъ сбытъ.

c) Содѣйствовать тому, чтобы наши производители были своевременно освѣдомлены о всякихъ поставкахъ и подрядахъ“.

Слѣдующій отдѣлъ устава посвященъ подробностямъ организаціи управленія, которыя не представляютъ особаго интереса. Какъ намъ уже извѣстно, высшее завѣдываніе, а также и назначеніе должностныхъ лицъ, принадлежитъ въ Венгерскомъ музеѣ, какъ и въ Вѣнскомъ, министру торговли.

Третій отдѣлъ устава трактуетъ вопросъ для насъ наиболѣе интересный—о постоянной выставкѣ образцовъ товаровъ. „Постоянная выставка Венгерскаго торговаго музея состоитъ изъ двухъ главныхъ частей:

А. Постоянная выставка отечественныхъ или туземныхъ продуктовъ имѣетъ своею задачей дать подробную картину туземнаго производства и чтобы частью обратить вниманіе своей публики на потребленіе венгерскихъ товаровъ и необходимость ихъ распространенія, частью же чтобы доставить случай туземному производителю выгодно сбыть свои продукты“.

„Вслѣдствіе этого постоянная выставка принимаетъ всѣ тѣ отечественные фабричные, ремесленные, кустарные и художественно-промышленные предметы и товары, которые главнымъ образомъ служатъ ежедневному употребленію и распространеніе которыхъ за границей, спеціально на Востокѣ, желательно въ интересахъ туземной (т. е. Венгерской) индустріи. Далѣе выставка эта принимаетъ всѣ такія собранія отечественныхъ сырыхъ и иныхъ матерьяловъ, которые отечественная индустрія переработываетъ и увеличиваетъ въ цѣнности съ помощью всѣхъ современныхъ вспомогательно-промышленныхъ средствъ. Сообразно этому всѣ отечествен-

ные продукты распадаются на выставкѣ на три главныя группы:

1. Склады товарныхъ образцовъ (Muster Lager).

2. Товарные склады (Waaren-Lager).

3. Кустарное или домашнее производство".

Особыя правила инструкціи опредѣляютъ подробности организаціи венгерскихъ отечественныхъ продуктовъ, качество, количество ихъ и способы упаковки, группировки и классификаціи [1]).

B. Собраніе иностранныхъ, спеціально восточныхъ товарныхъ образцовъ съ цѣлью поощренія и облегченія туземнаго экспорта. Это отдѣленіе состоитъ изъ слѣдующихъ группъ:

a) Коллекція образцовъ товаровъ, которые изъ-за границы доставляются на Востокъ и относительно коихъ венгерская промышленность уже способна теперь или въ ближайшемъ будущемъ соперничать.

b) Собраніе желѣзнодорожныхъ и военныхъ принадлежностей и вообще такихъ предметовъ, которые доставляются на Востокъ по особымъ заказамъ.

c) Собраніе восточныхъ продуктовъ, которые даютъ понятіе о вкусѣ туземцевъ и о примѣненіи этихъ товаровъ».

Далѣе уставъ поясняетъ, что на служащихъ или чиновниковъ возлагается обязанность *давать публикѣ объясненія* относительно выставленныхъ предметовъ, ихъ цѣнъ, условій доставки и другихъ пунктовъ и, по желанію, *принимать заказы*.

Съ такою же обстоятельностью изложены въ уставѣ Венгерскаго музея (въ § 10) разнородныя задачи дѣятельности Справочнаго Бюро.

„Справочное Бюро даетъ свѣдѣнія и объясненія:

---

[1]) Handels-Museum in Budapest. Bestimmungen für die Permanente Ausstellung vaterländischer Erzeugnisse. Budapest 1886.

a) по дѣламъ таможеннымъ и условіямъ доставки товаровъ;

b) по кредитоспособности и солидности иностранныхъ фирмъ;

c) по конкурсамъ или подрядамъ, объявляемымъ государствами или общинами, или частными учрежденіями, или приватными предпріятіями;

d) относительно иностранныхъ конкурсовъ спеціально на Востокѣ отечественнымъ фирмамъ по желанію даются точныя свѣдѣнія;

e) по выставкамъ отечественнымъ и иностраннымъ, ихъ характеру и условіямъ;

f) Справочное Бюро дѣлаетъ доступными заинтересованнымъ лицамъ главнѣйшія сообщенія и торговые отчеты консуловъ.

Во главѣ настоящаго Справочнаго Бюро Венгерскаго музея стоитъ г. Арнимъ Шашвари, по его словамъ, въ теченіе двадцати двухъ лѣтъ, состоящій журналистомъ, а въ послѣднее время секретарь Венгерскаго торговаго музея, собственникъ и редакторъ оффиціозной политической и экономической еженедѣльной газеты на французскомъ языкѣ „Revue d'Orient", и редакторъ оффиціальной мадьярской газеты, издаваемой музеемъ „Magyar Kereskedelmi Muzeum", и авторъ нѣсколькихъ книгъ, между прочимъ весьма любопытнаго изслѣдованія, результата его оффиціальной командировки — о купеческихъ справочныхъ конторахъ по кредитоспособности [1]). Г. Шашвари отличается талантомъ знанія множества языковъ, въ томъ числѣ русскаго, и слѣдитъ въ своей газетѣ довольно внимательно за экономическими явленіями русской жизни, но относится къ ней, къ сожалѣнію, какъ и большинство венгерцевъ, безъ должнаго безпристрастія, если не сказать больше.

---

[1]) Ueber Kaufmännische Auskünfte. Bericht von *Arnim Sasvari*, Secretär des Budapester Handelsmuseums. Budapest, 1893.

Ставя на практикѣ, повидимому, своей важнѣйшей цѣлью развитіе венгерскаго сбыта на Востокѣ, Торговый музей въ Будапештѣ, имѣетъ, помимо множества корреспондентовъ, значительное количество филій или отдѣленій и тому подобныхъ торговыхъ представительствъ. Весь Балканскій полуостровъ покрытъ, какъ сѣтью взаимными сношеніями между этими отдѣленіями, агентами и корреспондентами въ разныхъ мѣстахъ и центральнымъ управленіемъ въ вѣдѣніи Торговаго музея въ Будапештѣ. Въ настоящее время, по оффиціальной справкѣ, мною сдѣланной у Шашвари, Венгерскій музей имѣетъ 12 отдѣленій на Востокѣ, изъ которыхъ одно, впрочемъ, въ самой Венгріи—въ Фіуме на Адріатическомъ морѣ, 11 на Балканскомъ полуостровѣ: Бѣлградъ, Софія, Константинополь, Рущукъ, Филиппополь, Сараево, Салоники, Бречка, Баньялука, Мостаръ и Букарештъ. 13-е отдѣленіе открывается въ настоящее время въ Бомбеѣ въ Индіи для сбыта и тамъ венгерскихъ продуктовъ [1]). При каждомъ такомъ отдѣленіи музея находится по крайней мѣрѣ одинъ коммивояжеръ, т. е. путешествующій торговецъ, съ коллекціей товарныхъ образцовъ, а при филіяхъ—даже значительные склады товаровъ и по нѣсколько служащихъ. Сверхъ того, при каждомъ такомъ отдѣленіи или агентствѣ имѣется непремѣнно по нѣсколько корреспондентовъ, которые для цѣлаго учрежденія, навѣрное, мѣряются сотнями: въ одномъ лишь Фіуме, напримѣръ, и

---

[1]) Въ донесеніи французскаго консула изъ Фіуме прошлаго года сообщается что музей предполагаетъ завести свои агенства или отдѣленія еще въ *Кіевѣ, Марселѣ, Александріи* и *Аденѣ* вмѣстѣ съ постоянной выставкой товарныхъ образцовъ венгерскаго производства. См. Le Journal des tarifs et traités de Commerce. Paris, 25 Avril 1895. Новѣйшій Американскій консульскій отчетъ уже сообщаетъ объ открытіи Венгерскимъ музеемъ еще двухъ агенствъ въ Александріи и Нью-Іоркѣ.

для одной лишь торговли съ Африкой имѣется до ста (100) корреспондентовъ.

Всѣ эти отдѣленія Торговаго музея предоставлены къ услугамъ всѣхъ венгерскихъ промышленниковъ. Если комми-вояжеръ какого-нибудь экспортера, говоритъ г. Малиссаръ, отправляется въ одну изъ мѣстностей, гдѣ Музей имѣетъ свою филію, то персоналъ послѣдней обязанъ сообщить ему всѣ фирмы, которыя обращались къ ней за соотвѣтствующимъ предметомъ, для котораго онъ ищетъ сбыта. Его обязаны даже свести съ тѣми изъ негоціантовъ, *которыхъ онъ пожелаетъ* посѣтить [2]).

Венгерскій Торговый музей имѣетъ право *непосредственно сноситься съ дипломатическими чиновниками и австровенгерскими консулами;* въ важнѣйшихъ же случаяхъ, гдѣ приходится возлагать на нихъ слишкомъ сложныя и трудно исполнимыя задачи, Музей обращается къ нимъ оффиціальнымъ путемъ черезъ министерство иностранныхъ дѣлъ. Точно также торговыя камеры, администрація желѣзнодорожныхъ и пароходныхъ компаній, вообще всѣ учрежденія, зависящія отъ государства, обязаны по требованію Музея, по возможности, доставлять ему всѣ тѣ свѣдѣнія, которыя онъ пожелаетъ получить.

Познакомимся съ подлинными инструкціями корреспондентамъ Венгерскаго торговаго музея, а также съ законами, опредѣляющими существованіе его филій или отдѣленій, или такъ называемыхъ торговыхъ представительствъ (Geshäftsordnung der Commerciellen Vertretung).

Будапештскій торговый музей, гласитъ инструкція, для поощренія сбыта отечественныхъ продуктовъ на Востокѣ и ради установленія болѣе тѣсныхъ дѣловыхъ связей учреждаетъ *должность* постоянныхъ *торговыхъ корреспондентовъ* въ важнѣйшихъ пунктахъ Балканскаго

---

[1]) Rapport de Malissart, стр. 21.

полуострова. Обязанности эти возлагаются президентомъ Торговаго музея на купцовъ, пользующихся хорошимъ довѣріемъ и знакомствомъ съ мѣстными торговыми условіями. Для покрытія расходовъ, возникающихъ изъ ихъ дѣятельности по порученію музея, имъ уплачивается по четвертямъ года вознагражденіе, опредѣляемое въ каждомъ отдѣльномъ случаѣ. Обязанности постоянныхъ корреспондентовъ заключаются: 1) въ сообщеніи Музею какъ въ періодическихъ отчетахъ, такъ и по спеціальному запросу или требованію, о важнѣйшихъ конкурсахъ, предпріятіяхъ, дѣловыхъ событіяхъ и всякихъ осложненіяхъ (конъюнктурахъ); объ условіяхъ потребленія и торговой дѣятельности и вобще о всѣхъ важныхъ для венгерскаго экспорта фактахъ. 2) Къ ихъ же обязанности относится составленіе коллекцій товарныхъ образцовъ по порученію Музея, причемъ инструкція заботливо добавляетъ, что при выборѣ образцовъ за счетъ Музея, корреспонденты должны обращать наибольшее вниманіе на такіе товары, которые въ Венгріи уже производятся или на приготовленіе которыхъ въ ней существуютъ уже всѣ наличныя условія. 3) Обязанностью корреспондентовъ является также ознакомленіе мѣстной публики и распространеніе въ заинтересованныхъ кружкахъ, съ цѣлью поощрить ихъ сбытъ, всѣхъ венгерскихъ продуктовъ по присылаемымъ образцамъ экспонентами Торговаго музея. Если же, добавляетъ инструкція, они находятъ извѣстный товаръ не могущимъ выдержать конкуренціи, то должны сдѣлать о томъ донесеніе дирекціи Торговаго музея *съ объясненіемъ причины* этого явленія и съ предложеніемъ о средствахъ устранить затрудненіе. 4) По требованію Торговаго музея или его справочнаго бюро, или филіи, или даже агентовъ Торговаго музея, или представителей, корреспонденты должны сообщать точныя свѣдѣнія о кредитоспособности лицъ, фирмъ или корпорацій, а также давать всякія объясненія по вопросамъ о тари-

фахъ, путяхъ сообщенія и вообще всякихъ вопросахъ по торговлѣ. Постоянные корреспонденты Торговаго музея имѣютъ право для исполненія ихъ задачъ всегда разсчитывать на поддержку австро-венгерскихъ консуловъ, почему послѣднимъ Министерство торговли и сообщаетъ всякій разъ о назначеніи новыхъ корреспондентовъ [1]).

Съ такой же подробностью и добросовѣстностью, какъ эта инструкція, разработаны всѣ правила и положенія, касающіяся филій или отдѣленій Торговаго музея въ разныхъ пунктахъ Востока и такъ называемыхъ *торговыхъ представительствъ.* Любопытно, напримѣръ, наблюдать какъ Австро-Венгрія поспѣшила воспользоваться въ торговомъ отношеніи и связать съ собой тѣсными узами матерьяльныхъ интересовъ оккупированныя провинціи Турціи — Боснію и Герцоговину: въ 1887 году, напримѣръ основанъ былъ Венгерскій торговый музей, а черезъ два года, въ 1889 г. онъ уже учреждаетъ филію или полнѣйшее отдѣленіе музея во всѣхъ отношеніяхъ въ Сараевѣ въ Босніи и издаетъ организаціонный уставъ Сараевской филіи, открывая въ то же время особое Боснійско-Герцоговинское отдѣленіе въ самомъ Будапештскомъ музеѣ. Сараевская филія Музея состоитъ какъ изъ коллекцій товарныхъ образцовъ, такъ и изъ Справочнаго Бюро. Въ коллекцію поступаютъ исключичительно произведенія членовъ или экспонентовъ Музея, а частью, по усмотрѣнію директора, допускаются даже помимо образцовъ и самые товары для прямой продажи. Во всякомъ случаѣ филія за собственный счетъ никакихъ торговыхъ сдѣлокъ не совершаетъ, а продажей въ ней занимается, во-первыхъ, руководитель или директоръ филіи, а затѣмъ путешествующіе отъ нея прикащики и коммиссіонеры, по цѣнамъ общаго

[1]) *Kereskedelmi Muzeum Budapesten.* Utasitas A Budapesti Kereskedelmi Muzeum Allando Tudósitoi Számára.

прейсъ-куранта, присылаемаго дирекціей Музея. Всѣ заказанные товары по образцамъ Музея должны быть доставляемы отдѣленіемъ совершенно точно, соотвѣтственно образцу и по твердо установленной цѣнѣ, всякія же измѣненія цѣнъ немедленно указываются и сообщаются.

Кругъ дѣятельности Справочнаго Бюро Сараевской филіи преслѣдуетъ совершенно тѣ же задачи, какъ и бюро при главномъ Музеѣ въ Будапештѣ, но сверхъ того на Справочное Бюро филіи возлагается и обязанность корреспондентовъ, указанная нами на предшествующей страницѣ, о сообщеніи Музею разныхъ полезныхъ для венгерской торговли свѣдѣній. Во всѣхъ болѣе важныхъ случаяхъ или предположеніяхъ директоръ или руководитель филіи сносится съ главнымъ музеемъ и только въ менѣе важныхъ случаяхъ ему предоставляется дѣйствовать по своему усмотрѣнію но съ тѣмъ, чтобы онъ немедленно сообщилъ о своемъ рѣшеніи дирекціи музея письмомъ или телеграфомъ. Въ помощь директору или руководителю филіи въ Сараевѣ дается такъ называемый „добавочный совѣтъ“ (Beirath) изъ четырехъ лицъ по назначенію Будапештскаго музея изъ наиболѣе почетныхъ лицъ Сараевскаго купечества [1]).

Единовременно съ основаніемъ своей филіи въ Сараевѣ предусмотрительный Венгерскій музей позаботился, какъ мы уже говорили, и объ открытіи особеннаго Боснійско-Герцоговинскаго отдѣленія въ своихъ собственныхъ стѣнахъ. Считая излишнимъ подробно излагать правила Музея, изданныя по этому поводу, упомянемъ только, что первый-же параграфъ ихъ прямо установляетъ задачей отдѣленія усилить и оживить торговыя сношенія оккупированныхъ странъ съ Венгріей и всячески облегчить обмѣнъ сельскихъ продуктовъ

---

1) *Handels-Museum in Budapest.* Organisations-Statut der Sarajevojer Filiale. 1889.

Босніи и Герцоговины на промышленные продукты Венгріи. Съ послѣдними боснійцы знакомятся у себя на мѣстѣ въ Сараевской филіи Торговаго музея; наоборотъ, сельскіе продукты Босніи и Герцоговины наполняютъ отдѣленіе Музея въ Будапештѣ, съ той разницей при томъ отъ всѣхъ иныхъ коллекцій этого Музея, что Боснійско-Герцоговинское отдѣленіе имѣетъ характеръ не только собранія товарныхъ образцовъ, но и товарнаго склада, ибо въ отдѣленіе допускается значительное количество товаровъ одного рода, непосредственно покупателю отчуждаемыхъ, чего въ собственно Венгерскомъ музеѣ нѣтъ. Точно также Боснійско-Герцоговинское отдѣленіе Будапештскаго музея, обратно съ остальными безплатное и за выставку товаровъ ничего не платится, лишь за продажу ихъ взимается въ пользу Музея умѣренная комиссія. Наконецъ Справочное Бюро при отдѣленіи боснійско-герцоговинскихъ товаровъ спеціально доставляетъ заинтересованнымъ лицамъ всевозможныя справки и облегченія для торговли съ Босніей и Герцоговиной; при этомъ же Бюрю предполагается собраніе образцовъ иностранныхъ товаровъ, ввозимыхъ въ Боснію и относительно коихъ венгерская промышленность въ состояніи соперничать [1].

Подъ именемъ „торговаго представительства" Будапештскаго музея (die commercielle Vertretung des Budapester Handelsmuseums) разумѣется, собственно говоря то же самое, что и филія, только болѣе скромныхъ размѣровъ. Мы имѣемъ подъ руками два устава или организаціонныхъ статута такихъ представительствъ: одно въ Софіи и задача его по уставу заключается въ поощреніи сбыта венгерскихъ продуктовъ въ Болгаріи и Восточной Румеліи, другое—въ Фіуме и цѣль его—

---

[1]) *Handelsmuseum in Budapest.* Bestimmungen über die Errichtung einer Bosnisch-Herzogovinischen Abtheilung im Handelsmuseum. Budapest. 1889.

сбытъ продуктовъ въ заморскихъ странахъ и ввозъ заморскихъ (южныхъ) продуктовъ въ Венгрію. Уставы и правила этихъ представительствъ совершенно одинаковы; они учреждаются чтобы искать рынковъ венгерскимъ продуктамъ въ соотвѣтствующихъ странахъ, съ другой—чтобы доставлять о нихъ всякія справки; средства для того одного рода съ тѣми, которыя уже намъ извѣстны и которыя входятъ въ кругъ обязанностей филій и корреспондентовъ Музея. Съ одной стороны—выставлять коллекціи товарныхъ образцовъ изъ Венгріи для ознакомленія мѣстныхъ жителей и пріобрѣтенія покупателей, съ другой стороны—собирать коллекціи мѣстныхъ продуктовъ и посылать ихъ въ Будапештъ, узнавать на мѣстѣ все по торговлѣ и промышленности, что можетъ только заинтересовать на родинѣ предпріимчивыхъ людей, вродѣ конкурсовъ, поставокъ, подрядовъ и т. д. и добывать, наконецъ, всѣ справочныя свѣдѣнія, которыя Музей затребуетъ, начиная съ кредитоспособности торговыхъ лицъ и кончая справками о тарифахъ и путяхъ сообщенія. Въ то время, когда въ филіи управленіе коллективное, въ коммерческомъ представительствѣ—единоличное, хотя могутъ быть и отступленія. Такъ въ Фіумѣ уже послѣ того, какъ тамъ учреждено было отдѣленіе музея добавочное постановленіе дирекціи Торговаго Музея въ Пештѣ прибавило къ нему особый контрольный совѣтъ изъ пяти членовъ, на который возложенъ цѣлый рядъ обязанностей прежде лично выполняемыхъ чиновникомъ завѣдующимъ представительствомъ [1]).

Весьма долгой задержкой для развитія торговыхъ оборотовъ Венгріи на Балканскомъ полуостровѣ было

---

[1]) I. Organisations-Statut. II. Geschäftsordnung der Commerciellen Vertretung des Budapester Handels-Museum in Sophia, 1890. Ditto.. ..... in Fiume 1890. Ergänzung des Organisations Statutes der Commerciellen Vertretung des Budapester Handelslmuseum in Fiume.

отсутствіе спеціальнаго кредитнаго учрежденія, ей тамъ принадлежащаго, и вотъ съ цѣлью пополнить этотъ недостатокъ, по мысли бывшаго министра торговли Бароса, учрежденъ банкъ подъ именемъ «Анонимнаго Венгерскаго Акціонернаго Общества» (Ungarische Actien Handelsgesellischaft). Банкъ этотъ имѣетъ свои конторы на Востокѣ и не только занимается всѣми обычными банковыми операціями, но главное дисконтируетъ векселя восточныхъ покупателей и тѣмъ доставляетъ возможность не задерживать оборота. Главное управленіе его находится въ Будапештѣ и имѣетъ основного капитала 1 милліонъ флориновъ, при чемъ правительство заинтересовано въ десятой долѣ этой суммы, то есть въ 100,000 флоринахъ. Это общество преслѣдуетъ своей цѣлью также вывозъ предметовъ венгерской промышленности и ввозъ какъ на Востокъ, такъ и въ Венгрію, предметовъ общаго употребленія, при чемъ оно ставитъ своей задачей замѣнить своею дѣятельностью косвенный прежде ввозъ многихъ восточныхъ продуктовъ въ Венгрію конкурентами—австрійскими купцами и торговыми обществами.

Дѣятельность этого коммерческаго общества или банка растетъ и увеличивается, судя по отчетамъ, съ большимъ успѣхомъ и, какъ, напримѣръ, видно изъ отчета за 1894 годъ, Анонимное Венгерское Коммерческое Общество выдаетъ ежегодно хорошій дивидендъ акціонерамъ и находитъ возможнымъ откладывать значительную сумму въ запасный капиталъ. Венгерскій торговый музей настолько обязанъ успѣхомъ въ преслѣдованіи своей цѣли на Востокѣ Анонимному Торговому Обществу, что ихъ сферы дѣятельности, по словамъ Шашвари, болѣе и болѣе сближаются. Напримѣръ, въ 1894 году Анонимное Венгерское Коммерческое Общество, какъ видно изъ отчета представленнаго имъ за этотъ годъ акціонерамъ, усердно занималось въ Фіуме ввозомъ кофе и успѣло въ этомъ дѣлѣ установить пря-

мыя сношенія заморскихъ рынковъ съ Венгріей, устранивши посредниковъ. Точно также ввозъ Обществомъ южныхъ фруктовъ принялъ огромные размѣры: оно ввезло въ 1894 году черезъ Фіуме более 2,000 ящиковъ апельсиновъ и лимоновъ, такъ что снабжало не только Венгрію, но и Австрію, а отчасти вывозило за границу. Благодаря спеціальному распоряженію министерства въ 1894 году Общество получило право какъ въ Будапештѣ, такъ и въ Фіуме продажи съ публичнаго торга южныхъ фруктовъ и воспользовалось этимъ правомъ съ крайне выгодными результатами. Вообще филія или отдѣленіе Анонимнаго Венгерскаго Общества въ Фіуме работаетъ особенно удачно въ цѣляхъ Венгерскаго музея. Такъ оно поставило задачей, между прочимъ, снабжать страны Балканскаго полуострова колоніальными товарами и завязало въ этомъ отношеніи очень выгодныя сношенія съ Румыніей, Турціей, Болгаріей и Сербіей и, какъ водой такъ и сухимъ путемъ посылаетъ большіе транспорты въ нихъ различныхъ колоніальныхъ товаровъ. Въ то же время оно оказывало за текущій годъ большія услуги венгерскимъ торговцамъ и промышленникамъ, особенно мелкимъ, взыскивая за нихъ долги восточныхъ покупателей, дисконтируя векселя и принимая иногда гарантіи за восточныхъ покупателей.

Для того, чтобы воспользоваться новымъ положеніемъ созданнымъ заключеніемъ въ 1894 г. торговаго договора Австро-Венгріи съ Россіей, по приказанію министра, Анонимное Венгерское Торговое Общество организовало агенства на югѣ Россіи (Кіевъ, Харьковъ, Одесса) и употребило старанія къ сбыту тамъ венгерскихъ промышленныхъ произведеній. Старанія Общества увѣнчались, по выраженію отчета, очень хорошимъ успѣхомъ по сбыту главнымъ образомъ сельско-хозяйственныхъ машинъ, сработанныхъ въ мастерскихъ государственныхъ венгерскихъ желѣзныхъ дорогъ: несмотря на сильную конкуренцію извѣстныхъ англійскихъ и

американскихъ фирмъ, агенствамъ венгерскихъ желѣзныхъ дорогъ удалось сбыть въ Россіи въ первый же годъ болѣе сотни молотилокъ и локомобилей. Въ виду такого прекраснаго результата Общество рѣшило расширить, говоритъ отчетъ, свое, „поле дѣятельности" на остальную Россію и надѣется что венгерская промышленность будетъ снабжать своими продуктами русскій рынокъ [1]).

Одинаковый характеръ дѣятельности Венгерскаго музея въ Будапештѣ и Анонимнаго Торговаго Общества привели наконецъ въ 1893 г. къ мѣрѣ, которую слѣдовало ожидать и которая, вѣроятно, окончится дальнѣйшимъ сближеніемъ этихъ двухъ учреждедій, а именно Торговый музей заключилъ договоръ или конвенцію съ Анонимнымъ Обществомъ, по которой передалъ ему всѣ матеріальныя заботы и хлопоты съ своими филіями и отдѣленіями па Балканскимъ полуостровѣ, кромѣ впрочемъ Герцеговины и Босніи, которыя оставилъ за собою. Отъ Венгерскаго музея перешла къ Обществу также вся государственная субсидія въ 50.000 флориновъ для содержанія имъ восточныхъ отдѣленій Музея въ Турціи, Болгаріи, Румыніи и Сербіи съ тѣмъ, что Анонимное Торговое Общество, принимая за это на себя всѣ издержки содержанія этихъ отдѣленій, въ то же время пользуется и всѣми комиссіонными деньгами, получаемыми отъ сдѣлокъ въ этихъ отдѣленіяхъ на Востокѣ. Что же касается до отношенія филій и представительствъ, какъ многія изъ нихъ называются, къ своему Музею въ Будапештѣ, то, за исключеніемъ этой стороны, они остаются въ томъ-же положеніи,

---

[1]) См.: *Malissart* стр. 21; *Dr. Karl Mandello*: Rückblicke auf die Entwickelung der ungarischen Volkswirthschaft im Jahre 1894. (Separatabdruck aus dem „Pester Lloyd") Budapest. 1895. Стр. 70. *Revue d'Orient*, 9 Avril 1895, № 14. Partie économique: Société Anonyme Hongroise de Commerce. Стр. 108.

какое опредѣлено приведенными выше статьями ихъ устава[1]).

На помощь всего этого сложнаго аппарата Венгерскаго музея съ его филіями на югѣ и на востокѣ въ союзѣ съ Венгерскимъ Торговымъ Обществомъ являются еще два спеціальныя учрежденія въ Будапештѣ для той же цѣли; во-первыхъ, такъ называемый „Національный клубъ торговцевъ и промышленниковъ“ (Club national des commerçants et industriels) подъ предсѣдательствомъ Матлековица, бывшаго государственнаго секретаря и извѣстнаго венгерскаго экономиста, спеціально посвящающій себя ознакомленію съ Востокомъ и въ особенности съ Балканскимъ полуостровомъ. Въ клубѣ этомъ, подобно его Вѣнскому собрату, читаются разнообразные рефераты и лекціи по экономическимъ вопросамъ и иногда происходятъ какъ-бы соединенныя засѣданія непосредственно съ членами самого Венгерскаго музея in corpore (какъ приводитъ о томъ указаніе № 9 Revue d'Orient 1895 г.). Точно также, подобно помянутой выше экспедиціи Юлія Бема, Будапештскій клубъ посылаетъ свои торговыя экспедиціи въ разныя страны преимущественно опять таки Востока, съ тѣми же самыми цѣлями—изыскивать и подготовлять почву для сбыта венгерскихъ продуктовъ.

Другое вспомогательное учрежденіе для наилучшаго достиженія цѣлей Венгерскаго музея уже чисто образовательнаго характера, это — „школа восточной торговли“ (l'école de commerce oriental), устроенная тѣмъ же венгерскимъ министерствомъ торговли спеціально для приготовленія чиновниковъ своего Музея на Востокѣ, а также, конечно, знающихъ восточные языки торговцевъ и комми-вояжеровъ для Турціи. Въ эту школу принимаются лица, окончившія курсъ въ обыкновенныхъ коммерческихъ училищахъ, при чемъ обучаются обязательно

---

[1]) Malissart, l. c. 21.

двумъ языкамъ на выборъ (турецкій, ново-греческій, сербскій, румынскій, французскій, итальянскій), спеціально географіи и этнографіи Востока, исторіи Востока, таможенному законодательству и бухгалтеріи. По сообщенію Шашвари въ его газетѣ, результатъ обученія превосходный: успѣхи учениковъ въ восточныхъ языкахъ удивляютъ своей быстротой и школа является истиннымъ питомникомъ для приготовленія чиновниковъ Венгерскаго торговаго музея [1]).

Справочное Бюро, подъ руководствомъ г. Шашвари, дѣятельно работаетъ, доставляя венгерской торговлѣ и промышленности съ помощью своихъ многочисленныхъ агентовъ и корреспондентовъ разнородныя свѣдѣнія. Справки доставляются безплатно какъ своимъ подданнымъ, такъ и иностранцамъ; по отчету Музея за 1894 г. видно слѣдующее распредѣленіе справокъ, доставленныхъ Бюро въ теченіе года:

По таможеннымъ вопросамъ........	352	справки.
„ статистическимъ даннымъ.......	169	„
Полные списки поставщиковъ и потребителей для разныхъ предметовъ..........................	407	„
На счетъ кредитоспособности и имущественнаго положенія..........	245	„
Вопросы юридическія и др.........	336	„
По цѣнамъ перевозки.....	4525	„

Въ читальномъ залѣ при Бюро перебывало 2805 лицъ, которыя пользовались изъ ея библіотеки различными сочиненіями и спеціальными изданіями [2]). Число всѣхъ ежедневныхъ посѣтителей Торговаго музея не указано въ отчетѣ, но, по словамъ Malissart'а въ его донесеніи своему правительству, число это, въ виду нахожденія Венгерскаго музея вдали отъ центра города, въ заго-

---

[1]) Revue d'Orient, № 26. 1895 года, стр. 205.

[2]) Revue d'Orient, 12 Fevrier, 1895, № 6.

родномъ паркѣ, состоитъ въ зависимости отъ погоды: лѣтомъ доходитъ въ хорошіе дни до 600—700 человѣкъ, а зимой падаетъ до 15 или 20 въ какой-нибудь снѣжный день; въ среднемъ надо считать по 50 человѣкъ въ день—зимою и до 300—лѣтомъ [1]).

Съ цѣлью наиболѣе распространить извѣстность венгерскихъ произведеній за границей Музей издалъ въ 1894 г. систематическій каталогъ съ алфавитнымъ указателемъ 1200 венгерскихъ промышленныхъ фирмъ на 6 языкахъ, кромѣ венгерскаго (нѣмецкій, англійскій, итальянскій, румынскій, сербскій и болгарскій). Каталогъ этотъ съ указаніемъ адресовъ и нѣкоторыхъ статистическихъ свѣдѣній и многими торговыми объявленіями былъ разосланъ во многихъ тысячахъ экземпляровъ въ разные стороны сбыта венгерскихъ произведеній для безплатной тамъ раздачи [2]). Кромѣ того въ 1893 году изданъ Музеемъ въ нѣмецкомъ переводѣ отчетъ секретаря Музея и директора Справочнаго Бюро г. Шашвари о такъ называемыхъ купеческихъ справочныхъ конторахъ по кредитоспособности, которыя онъ изслѣдовалъ въ разныхъ городахъ Австріи и Германіи. Особенное вниманіе онъ обратилъ на знаменитое Справочное Бюро (Auskunftei) Шиммельпфенга въ Берлинѣ, которому вмѣстѣ съ его соперниками будетъ посвящена у насъ особая глава. Г. Шашвари, очевидно наученный опытомъ своего бюро всей трудности и отвѣтственности доставленія публикѣ свѣдѣній по кредитоспособности, заключаетъ свой отчетъ выраженіемъ пожеланія, „чтобы справочное центральное учрежденіе этого рода для Венгріи образовалось въ Будапештѣ, а въ виду космополитичнаго характера торговли, чтобы

---

1) *Malissart*, стр. 19, l. c.

2) Les Fabricants-Exportateurs du Royaume de Hongrie. Publié, sur l'ordre de M. le Ministre Royal Hongrois du commerce, par le Musée Commercial Hongrois. Budapest, 1894.

оно стояло не особнякомъ, а какъ составная часть крупнаго среднеевропейскаго учрежденія такого рода“ (очевидно намекая на Шиммельпфенга).

Въ заключеніе спрашивается къ какимъ результатамъ привело Венгрію почти десятилѣтнее существованіе Торговаго музея со всѣми его филіями? Мы будемъ объ этомъ подробнѣе говорить, когда познакомимся съ Вѣнскимъ экспортнымъ обществомъ и слѣдовательно закончимъ обзоръ всѣхъ этого рода важнѣйшихъ учрежденій Австро-Венгріи и ея усилій расширить торговлю на Востокѣ; пока же ограничимся лишь слѣдующими немногими цифровыми данными, полученными изъ венгерскихъ официіальныхъ источниковъ. По отчету 1894 года, благодаря дѣятельности разнообразныхъ агенствъ Венгерскаго Торговаго Музея, заключено продажъ разныхъ товаровъ въ теченіе года на сумму 1,094,217 гульденовъ, изъ которыхъ наибольшіе обороты падаютъ на Сараево, Бѣлградъ, Мостаръ и Софію. Извѣстное намъ Анонимное Венгерское Торговое Общество за тотъ же годъ дисконтировало векселей по сдѣлкамъ, заключеннымъ агентами Торговаго Музея на сумму въ 222,480 гульденовъ. Кромѣ того въ томъ же отчетномъ году Венгерскій Торговый Музей организовалъ выставку машинъ, двигаемыхъ электричествомъ, которую посѣтили 182,743 лицъ и выставку, вмѣстѣ съ базаромъ домашнихъ промысловъ (то-есть такъ называемыхъ у насъ кустарныхъ издѣлій), имѣвшую 13,108 посѣтителей [1]).

Вообще Музей быстро развивается и замѣтно способствуетъ сбыту товаровъ на Востокѣ, хотя собственно „для венгерскихъ товаровъ предстоитъ еще хорошая жатва въ развитіи собственнаго рынка“, замѣтилъ мнѣ г. Шашвари... „Весь ежегодный торговый оборотъ Музея съ его отдѣленіями“, по его словамъ, „примѣрно

---

[1]) Revue d'Orient, 12 Fevrier 1895 № 6. Стр. 45.

составляетъ 1,200,000 гульденовъ въ годъ, да кромѣ того промышленники, сближаясь, благодаря услугамъ Музея съ покупателями на Востокѣ, продаютъ имъ *помимо* посредничества Музея уже не менѣе, какъ на сумму *вчетверо больше* указанной“. Слѣдовательно, если вышеозначенныя офиціальныя свѣдѣнія, данныя мнѣ представителемъ Музея, вѣрны, то уже въ настоящее время Венгерскій музей, стоющій государству 140 тысячъ флориновъ, [1]) доставляетъ сбытъ своимъ отечественнымъ произведеніямъ уже примѣрно на *пять милліоновъ флориновъ* ежегодно, завязывая при томъ постоянныя связи своихъ промышленниковъ съ иностранными покупателями, знакомя ихъ съ чужестранными рынками и вообще установляя болѣе или менѣе прочные устои для развитія промышленности въ будущемъ. Чѣмъ обширнѣе рынокъ для сбыта промышленности, тѣмъ, конечно, больше шансовъ и выгодныхъ условій для ея развитія и успѣховъ въ будущемъ [2]).

---

[1]) Отчетъ за 1894 годъ показываетъ 146,027 гульденовъ всѣхъ доходовъ Венгерскаго музея и 141,007 гульденовъ расходовъ. Revue d'Orient 1895 № 6.

[2]) Національное самовосхваленіе и самовозвеличиваніе составляетъ, насколько мы замѣтили, часто встрѣчаемую слабость у современныхъ венгерцевъ, почему ко всему, что они показываютъ или пишутъ объ успѣхахъ своей родины нужно относиться съ большой осторожностью, но въ данномъ случаѣ, относительно дѣятельности Венгерскаго музея и выше приведенныхъ ея результатовъ, нѣтъ основанія быть недовѣрчивымъ, во-первыхъ, потому, что указываемыя выше цифры отчасти подходятъ близко къ показаннымъ торговымъ отчетамъ, отчасти потому, что значительные успѣхи этого Музея на Востокѣ подтверждаются отзывами многихъ компетентныхъ лицъ разныхъ національностей какъ нѣмцевъ, напримѣръ, такъ англичанъ и французовъ, съ которыми приходилось или говорить по этому предмету или читать отчеты. „Cette entreprise, qui date de dix ans, a rendu de grands services au commerce hongrois“ пишетъ напримѣръ въ донесеніи своему правительству въ 1895 году французскій консулъ въ Фіуме о Венгерскомъ музеѣ.

Новѣйшій отчетъ американскаго консула въ Буда-Пештѣ (Edward P. T. Hammond) замѣчаетъ между прочимъ, что торговыя сношенія Венгріи съ Востокомъ и спеціально Балканскимъ полуостровомъ быстро развиваются: „Венгерцы-де не только экспортируютъ туда собственные товары, но и являются уже въ роли посредниковъ для сбыта тамъ многихъ произведеній западно-европейскихъ государствъ, что для послѣднихъ чрезвычайно важно...“ [1]).

Помимо четырехъ указанныхъ торговыхъ музеевъ, съ которыми мы выше уже познакомились, эти учрежденія для содѣйствія экспорту существуютъ также и при томъ во множественномъ числѣ въ Италіи, гдѣ торговые музеи встрѣчаются въ Туринѣ, Миланѣ и Палермо, составляя постоянныя выставки товарныхъ образцовъ, принадлежащихъ мѣстнымъ торговымъ камерамъ [2]). Въ первомъ городѣ (Туринѣ) Торговый музей основанъ еще въ 1884 году непосредственно самимъ правительствомъ совершенно по образцу Брюссельскаго „Musée commercial“, а коллекціи собираются итальянскими консулами и торговыми камерами за границей и частью по порученію Музея покупаются и частными лицами. Музеи въ Миланѣ и Палермо—иного типа, и коллекціи ихъ смѣшаннаго характера, частью составляютъ торговые продукты, собираемые на иностранныхъ рынкахъ частью же—произведенія итальянской промышленности, безплатно выставляемыя своими фабрикантами, и еще такъ называемыя „новости“ разнаго рода (nouveauté de toute espéce). Коллекціи иностранныя въ этихъ музеяхъ *имѣютъ цѣлью облегчить* развитіе международнаго обмѣна, какъ вѣжливо выражается г. Малиссаръ (faciliter

---

[1]) Consular Reports. June 1896. Стр. 249—251. „Suggestions for developing Trade with Austria—Hungary“.

[2]) Сообщаемъ данныя объ Италіи со словъ Malissart'a „*Musées Commerciaux*. Стр. 42—46.

le développement des échanges internationaux) или точнѣе сказать, усилить сбытъ своихъ произведеній; съ другой стороны коллекція продуктовъ итальянскихъ „новостей“ предназначена, разумѣется, стимулировать внутреннюю торговлю и поощрять промышленный прогрессъ.

Миланскій музей получаетъ небольшую субсидію отъ государства (отъ 9 до 10 тысячъ франковъ въ годъ), Палермскій же ничего не получаетъ. Первый изъ нихъ, можетъ быть, благодаря этой стипендіи, имѣетъ корреспондентовъ за границей въ разныхъ пунктахъ, которымъ посылаетъ образцы національныхъ продуктовъ, съ цѣлью найти имъ сбытъ. Корреспонденты знакомятъ публику тѣхъ мѣстъ, гдѣ живутъ, съ этими продуктами и сообщаютъ Музею различныя коммерческія свѣдѣнія и справки о странахъ, въ которыхъ проживаютъ.

Характерную особенность Италіи въ отношеніи даннаго вопроса составляетъ то, что въ разныхъ мѣстахъ это государство имѣетъ торговыя агенства (Бѣлградъ, Ласъ Пальмасъ, Брюссель, Амстердамъ и Ливерпуль) и съ 1893 года при этихъ агентствахъ устраиваются постоянныя выставки итальянскихъ продуктовъ. Образцомъ можетъ послужить старѣйшій изъ этихъ складовъ итальянскихъ образцовъ, учрежденный въ Бѣлградѣ въ Сербіи. Правительство отпускаетъ ежегодную сумму въ руки завѣдующаго этой постоянной выставки, который называется директоромъ и назначается правительствомъ; за нимъ наблюдаетъ итальянское посольство въ Бѣлградѣ. Кромѣ казенной субсидіи директоръ постоянной выставки получаетъ еще комиссію въ 2% отъ продажи, сдѣланной черезъ его посредство, сама же выставка для итальянскихъ промышленниковъ собственно безплатна. На агентство съ этой выставкой возлагаются всѣ тѣ обязанности, которыя по извѣстнымъ намъ правиламъ Венгерскаго музея лежатъ, тамъ на корреспондентахъ, то есть, доставленіе всякаго рода справокъ про-

мышленникамъ и итальянскому правительству и высылка въ случаѣ требованія различныхъ образцовъ мѣстныхъ продуктовъ. Вообще итальянское правительство имѣетъ право контроля во всѣхъ отношеніяхъ и во всякое время надъ агентствомъ съ постоянной выставкой, но отвѣтственность за дѣятельность агента съ себя снимаетъ [1]).

Если не считать двухъ торговыхъ музеевъ въ Португаліи (Лиссабонѣ и Опорто), которые, повидимому, не имѣютъ никакого серьезнаго значенія и даже расположены за городомъ, то есть, вдали отъ дѣловой жизни и съ ничтожными средствами, а также «Колоніальнаго музея» въ Гаарлемѣ въ Голландіи, имѣющаго спеціальное значеніе лишь знакомства въ тѣсномъ смыслѣ съ своими колоніями (почему и коллекціи носятъ характеръ преимущественно этнографическій), то въ Европѣ имѣются еще два торговыхъ музея въ двухъ весьма различныхъ государствахъ—въ Швеціи и Турціи. Въ первой находится такъ называемое «Генеральное общество экспорта изъ Швеціи» («Sveriges Allmänna Exportförening» въ Стокгольмѣ). Это общество, основанное въ 1887 году, имѣетъ своею цѣлью доставить своимъ членамъ новые рынки или сбытъ за границу; оно получаетъ довольно значительную субсидію отъ государства, отъ 35 до 50 тысячъ кронъ ежегодно; сверхъ того получаетъ отъ членовъ, которыхъ около пятисотъ, по 10 кронъ при вступленіи и по 20 кронъ ежегоднаго взноса. На эти, очевидно, довольно значительныя средства Общество имѣетъ осуществить слѣдующія задачи:

Во 1-хъ основать и поддерживать въ Стокгольмѣ Торговый музей изъ образцовъ товаровъ, собираемыхъ агентами общества за границей, очевидно въ мѣстахъ вѣроятнаго сбыта.

---

1) Malissart, 42—45.

Во 2-хъ доставлять членамъ всякія справки, которыя они потребуютъ о цѣнахъ товара за границей, стоимости фрахта, условіяхъ кредита и пр.

Въ 3-хъ посылать за границу торговыхъ агентовъ съ цѣлью изученія различныхъ рынковъ и указанія тѣхъ товаровъ, которые шведскіе фабриканты и торговцы могли бы сбывать за границей, входя съ иностранцами въ прямыя сношенія.

Въ 4-хъ устраивать склады и маленькія выставки шведскихъ продуктовъ на тѣхъ рынкахъ, гдѣ общество имѣетъ своихъ агентовъ.

Въ 5-хъ издавать отчеты агентовъ, шведско-норвежскихъ консуловъ, напечатать иллюстрированный каталогъ шведскихъ экспортныхъ продуктовъ для разсылки его въ разныя мѣста и т. д. и т. д.

Въ заключеніе добавимъ, что это общество имѣетъ весьма важное право прямого сношенія со всѣми шведско-норвежскими дипломатическими агентами и консулали. Къ сожалѣнію, никакихъ свѣдѣній о дѣятельности этого экспортнаго общества и о самомъ Музеѣ мы не имѣемъ въ своемъ распоряженіи.

«Торговый оттоманскій музей», въ Константинополѣ (Musée Commercial Ottoman à Constantinople), какъ видно изъ краткаго описанія Малиссара, представляетъ собой учрежденіе весьма любопытное, но въ то же время недостатокъ о немъ свѣдѣній лишаетъ возможности серьезнаго сужденія. Никакихъ источниковъ въ другихъ мѣстахъ по этому поводу намъ не удалось получить [1]). Видно только, что это учрежденіе частное, хотя и находится подъ патронатомъ его правительства (министерства торговли) и является столько же по своимъ цѣлямъ промышленнымъ, какъ и торговымъ, почему и

---

[1]) Musees Commerciaux. Rapport de Malissart. Голландія, Португалія, Швеція и Турція, стр. 45—50.

раздѣляется на двѣ части. При немъ находится Справочное Бюро, добывающее, повидимому, самыя разнообразныя свѣдѣнія, въ томъ числѣ о кредитоспособности. Всѣ средства существованія Оттоманскаго музея получаются изъ членскихъ взносовъ за выставку образцовъ, а также за право полученія свѣдѣній отъ Справочнаго Бюро (по 46 франковъ въ годъ) и т. д. [2]).

Весьма странная судьба торговыхъ музеевъ во Франціи. Это богатое промышленное государство уже не разъ, повидимому, приходило къ убѣжденію о необходимости оказать содѣйствіе своей вывозной торговлѣ путемъ устройства такихъ музеевъ или складовъ товарныхъ образцовъ, печать не разъ поднимала агитацію по этому поводу, правительство относилось къ идеѣ съ полнымъ сочувствіемъ, отпускало на это деньги; муниципальныя власти или торговыя палаты также помогали или давали мѣсто; собирались даже нѣкоторыя коллекціи образцовъ, изъ которыхъ немногія, давно забытыя, существуютъ и понынѣ въ разныхъ городахъ Франціи, а въ концѣ концовъ можно сказать утвердительно, что до настоящаго времени во Франціи торговыхъ музеевъ почти нѣтъ, и она все еще собирается ихъ устраивать!...

Такъ еще въ 1883 году министръ торговли Французской республики обратился 11 сентября съ циркуляромъ къ торговымъ камерамъ, рекомендуя имъ заняться вопросомъ объ учрежденіи торговыхъ музеевъ во Франціи. Уже въ ноябрѣ того же года была состав-

---

[2]) Журналъ англійскаго Бюро Торговли сообщаетъ, что Турецкій музей въ Константинополѣ предполагаетъ въ скоромъ времени открыть филію въ Японіи и послалъ уже туда для выставки большое количество турецкихъ товаровъ. Тоже самое, по словамъ журнала, Шведское экспортное общество предполагаетъ сдѣлать въ Мексикѣ, въ Америкѣ. См. The Board of Trade Journal. Vol. XVI, 1894, Стр. 650—651.

лена коммиссія, которой поручено выработать мѣры, необходимыя для основанія такихъ музеевъ; въ слѣдующемъ 1884 г. коммиссія представила отчетъ, содержащій въ себѣ проектъ организаціи торговыхъ музеевъ. По предположенію эти музеи должны быть учрежденіями мѣстными при торговыхъ камерахъ или такъ называемыхъ синдикальныхъ камерахъ или принадлежать городамъ; но въ дополненіе къ мѣстнымъ средствамъ они получаютъ также субсидію отъ государства. Музеи должны были заключать въ себѣ коллекціи образцовъ какъ ввозныхъ, такъ одинаково и вывозныхъ товаровъ иностранныхъ государствъ; нѣкоторые музеи сверхъ того заключаютъ также и собраніе мѣстныхъ продуктовъ, какъ сырыхъ такъ и обработанныхъ. Въ результатѣ во Франціи и Алжирѣ, въ *двадцати городахъ, были заведены торговые музеи* или склады товарныхъ образцовъ, которые, что составляетъ наиболѣе странное обстоятельство, существуютъ и до нынѣ, но *существуютъ*, повидимому, *совершенно номинально*, такъ какъ сами французы какъ бы забыли о нихъ или сомнѣваются даже въ ихъ существованіи. Такъ, напримѣръ, делегатъ французскаго правительства Couvreur на международной выставкѣ въ Антверпенѣ говорилъ, что «хотя у насъ есть Постоянная колоніальная выставка, но еще нѣтъ торговаго музея» («Nous n'avons pas de Musée d'échantillons, mais nous possédons une Exposition permanente des Colonies» [1]). Нѣкто Поль Виберъ (Théodore Vibert fils), энергично, повидимому, всю жизнь еще съ 1872 года посвятившій дѣлу распространенія идеи о необходимости основанія во Франціи торговыхъ музеевъ и спеціально въ Парижѣ, предпринявшій для этой цѣли, по его выраженію, двѣ «кампаніи» («ma première campagne

---

[1]) Exposition internationale d'Anvers-Exposition spécial des Musées Commerciaux. Rapport présenté par *M. Z. Couvreur* au nom de la délegation de la Chambre de Commerce.

1886—1888, ma seconde campagne 1889—1890.»), въ оффиціальныхъ кружкахъ и въ печати пропагандируя усердно всю важность и непреложность этихъ учрежденій, не добился, однако, до настоящаго времени никакихъ порядочныхъ результатовъ [1]). Бывшій президентъ Парижской торговой палаты, Кустэ, всего лишь въ 1891 году писалъ о проектѣ торговаго музея, ставя ему въ образецъ музей Брюссельскій, и опять-таки безъ всякихъ результатовъ: «Le voilà donc, ce Musée commercial modèle tel que nous le rêvons pour Paris!» [2]).

Весной настоящаго года, въ виду противорѣчивыхъ извѣстій подобнаго рода о существованіи во Франціи торговыхъ музеевъ и предполагая, въ случаѣ надобности, лично познакомиться съ ними и ихъ организаціей, я обратился почти единовременно съ письмами въ Парижъ къ г. Шарлю Саломону, товарищу предсѣдателя Общества Соціальнаго Музея (Societé du Musée Social), и г. Артуру Раффаловичу, агенту нашего Министерства Финансовъ, съ просьбою сообщить мнѣ, существуютъ ли во Франціи *въ дѣйствительности* торговые музеи и гдѣ именно? Отъ обоихъ встрѣтилъ любезную готовность оказать мнѣ содѣйствіе и черезъ нѣсколько времени получилъ свѣдѣнія, почти однороднаго содержанія. „Въ нѣкоторыхъ французскихъ городахъ", пишетъ мнѣ г. Саломонъ, „были употреблены старанія устроить музеи, предназначенные покровительствовать вывозной торговлѣ,—но эти музеи вообще оказались мало удачными и превратились въ простыя справочныя агентства, субсидируемыя торговыми палатами.—Единственный музей, въ г. Лиллѣ, кажется, имѣетъ нѣкоторую важность и жизненность". Вмѣстѣ съ тѣмъ г. вице-

---

1) La concurrence étrangère. Les Musées Commerciaux et l'exposition universelle de 1889 etc.... par *Paul Vibert* (Théodore Vibert fils). Paris, 1892.

2) *Couvreur*, l. c. Стр. 409.

директоръ „Соціальнаго музея“ добавляетъ, что уже писалъ для меня въ управленіе Музея въ Лилль и, какъ только получитъ отвѣтъ, мнѣ немедленно его перешлетъ. Единовременно я получилъ увѣдомленіе и отъ г. Раффаловича, который, препровождая мнѣ отчетъ Куврера, намъ извѣстный, сообщаетъ, что „торговая палата г. Парижа, *по всей вѣроятности, организуетъ у себя торговый музей* по программѣ, представленной Кувреромъ. Главное мѣсто въ музеѣ займутъ справочное бюро, выставка коллекцій отойдетъ на второй планъ и будетъ заключаться какъ въ товарахъ, производимыхъ и продаваемыхъ за-границей съ успѣхомъ конкурентами Франціи, такъ и сырыхъ продуктахъ, пригодныхъ для ввоза во Францію“. Далѣе г. Раффаловичъ увѣдомляетъ меня опять таки, что „единственный провинціальный музей, мало-мальски важный, находится въ г. Лиллѣ“, отчетъ о которомъ, *совершенно тождественный* съ другимъ экземпляромъ, пересланнымъ г. Саломономъ, я черезъ нѣсколько времени отъ г. Раффаловича и получилъ.

Что касается до Музея въ Лиллѣ, такимъ образомъ единственно претендующаго считаться во Франціи въ числѣ торговыхъ музеевъ, то, по полученнымъ отъ его управленія свѣдѣніямъ, видно, во-первыхъ, что Музей этотъ уже существуетъ съ 1888 года и основанъ, какъ это прибавлено къ письму отъ вице-президента Лилльскаго музея къ Франсуа Карбоннель въ Musée Social, мнѣ пересланному, по образцу музея Брюссельскаго. Торговый музей въ г. Лиллѣ имѣетъ до ста тысячъ образцовъ товаровъ, содержится частью на правительственный счетъ (министерство торговли), частью же на счетъ торговой палаты и города Лилля (всего 600 франковъ, по словамъ Куврера!). Любопытно, что онъ не имѣетъ еще *ни печатныхъ статутовъ, ни правилъ* (!!?) Коллекціи товарныхъ образцовъ, въ немъ заключающіяся исключительно состоятъ изъ иностранныхъ фабричныхъ

произведеній, ввозимыхъ въ иностранныя же государства. Сверхъ того, при Музеѣ находится читальный залъ, гдѣ лежатъ къ услугамъ публики журналы, изданія и разныя справочныя книги, съ помощью которыхъ заинтересованныя лица могутъ получать разнородныя нужныя въ торговлѣ свѣдѣнія. Всѣ услуги Музея для публики, конечно, безплатны.

Вотъ въ нѣсколько сокращенномъ видѣ сущность организаціи единственнаго французскаго торговаго музея, по оффиціальнымъ свѣдѣніямъ.

Какъ мы упомянули раньше со словъ г. Раффаловича, Парижская торговая палата занята въ настоящее время вопросомъ объ устройствѣ въ столицѣ Франціи *настоящаго торговаго музея* [1]). Часть его обязанностей въ Парижѣ — по торговымъ справкамъ (Service de renseignements commerciaux) исполняетъ особое бюро при бывшей „Постоянной выставкѣ французскихъ колоній" (Exposition permanente des colonies françaises); но по всей вѣроятности, и это дѣлается довольно неудовлетворительно; по крайней мѣрѣ, какъ видно изъ отчета Куврера, даже такихъ важнѣйшихъ и всего чаще встрѣчаемыхъ на практикѣ справокъ, какъ о стоимости транспорта или перевозки, совсѣмъ не даютъ въ министерствѣ торговли—и вообще, по его словамъ, и въ этомъ дѣлѣ требуется много добавленій, прежде чѣмъ будетъ достигнута сколько-нибудь совершенная организація. Какъ

---

[1]) Интересно, какъ примирить слѣдующее противорѣчіе: въ письмахъ своихъ, вслѣдствіе нашего запроса, одинаково какъ въ дирекцію Соціальнаго музея, такъ и г. Раффаловичу, вицепрезидентъ торговаго музея въ Лиллѣ, говоритъ о томъ, что коллекціи его состоятъ исключительно изъ предметовъ фабрикованныхъ за границей, и цѣлью музея является собраніе коллекціи товаровъ мануфактурныхъ (des marchandises manufacturées) и т. д. Между тѣмъ г. Куврёръ называетъ Лилльскій музей Musée industriel, *agricole* и т. д. Что же, спрашивается, въ немъ земледѣльческаго, и кто изъ двухъ правъ?

сообщаютъ нынѣшнимъ лѣтомъ французскія газеты, вновь, повидимому, французское правительство дѣятельно занято преобразованіемъ и усовершенствованіемъ существующихъ у себя торговыхъ учрежденій и главнымъ образомъ основаніемъ на широкихъ началахъ справочнаго бюро (bureau de renseignements commerciaux) и такъ называемаго бюро торговаго законодательства (bureax de la législation commerciale), которое должно давать заинтересованнымъ лицамъ свѣдѣнія о таможенныхъ тарифахъ, желѣзнодорожныхъ и морскихъ фрахтахъ, торговыхъ договорахъ и т. п. [1]).

Единственная страна въ Европѣ, кромѣ Франціи, изъ большихъ государствъ, имѣющая также всего лишь одинъ торговый музей и то во второстепенномъ городѣ это—Германія, въ которой недостатокъ музеевъ замѣняется зато развитіемъ значительнаго числа однородныхъ учрежденій—экспортныхъ союзовъ или обществъ (Export-Verein) и кипучей частной дѣятельностью по экспорту, наиболѣе характернымъ выраженіемъ которой могутъ служить, какъ мы увидимъ въ одной изъ будущихъ главъ нашей книги, Exportmusterlager и агенты Гамбургскаго порта.

Любопытно, что движеніе въ Европѣ въ послѣдней четверти текущаго столѣтія къ поощренію экспорта путемъ разнородныхъ государственныхъ и общественныхъ учрежденій перешагнуло Атлантическій океанъ и появилось тамъ въ формѣ „панамериканизма"—идея въ сущности совершенно одинаковая съ таможеннымъ объединеніемъ Британской Имперіи, которымъ такъ серьезно заняты въ настоящее время многіе англійскіе политики и печать. 1-го мая 1894 года, какъ сообщаетъ Малиссаръ, была основана въ Нью-Іоркѣ Pan-american Company—„Постоянная все-американская выставка" съ цѣлью развитія торговыхъ сношеній между Соединен-

[1]) Journal des Débats. Jeudi, 11 Juin 1896.

ными Штатами и прочими государствами Америки. Выставка раздѣляется на три отдѣленія: отдѣлъ такъ называемый иностранныхъ правительствъ, куда входятъ коллекціи сырыхъ продуктовъ Америки Центральной, Южной и европейскихъ колоній въ Америкѣ; второе отдѣленіе принадлежитъ американскимъ мануфактуристамъ и содержитъ вывозные продукты Соединенныхъ Штатовъ съ цѣлью распространить ихъ сбытъ. Третье отдѣленіе „Все-американской выставки“ схоже съ коллекціей Брюссельскаго музея, то есть заключаетъ въ себѣ образцы разнородныхъ произведеній европейской промышленности, продаваемыхъ въ Центральной и Южной Америкѣ и ознакомленіе съ которыми американскихъ фабрикантовъ можетъ доставить имъ необходимое оружіе для борьбы съ своими настоящими и будущими конкурентами [1]).

---

[1]) Malissart, l. c. стр. 34.

ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ.

Экспортныя общества или союзы (Export-Vereine): Австро-Венгерскій экспортный союзъ въ Вѣнѣ. Исторія его основанія, практическія цѣли союза и способы ихъ достиженія.—Организація Вѣнскаго экспортнаго союза и отличія отъ другихъ подобныхъ же учрежденій—Статуты Вѣнскаго союза и отчеты о дѣятельности за послѣдніе годы: открытіе филій или отдѣленій союза на Востокѣ, посылка постоянныхъ и временныхъ агентовъ, т. н. коллективныя путешествія и поиски рынковъ въ заморскихъ странахъ.—Отношенія Австро-Венгерскаго союза къ общимъ интересамъ страны и правительству.—Общіе итоги. — „Вывозной союзъ для Чехіи, Моравіи и Силезіи въ Прагѣ". Организація, уставъ и дѣятельность чешскаго торговаго союза для содѣйствія вывозу богемскихъ продуктовъ. — Его характерныя особенности и результаты дѣятельности.

До сихъ поръ въ трехъ предшествующихъ главахъ мы познакомились съ устройствомъ и дѣятельностью торговыхъ музеевъ, то есть такихъ государственныхъ или общественныхъ учрежденій, которыя преслѣдуютъ свою задачу развитія сбыта или отпуска товаровъ (за однимъ только исключеніемъ Венгерскаго музея въ Будапештѣ) лишь *косвеннымъ путемъ*, не занимаясь собственно торговыми операціями. Другой типъ составляютъ развитые, главнѣйшимъ образомъ въ Австріи и Германіи, *экспортные или вывозные союзы* (Export-Vereine), принадлежащіе обыкновенно ассоціаціямъ купцовъ или промышленниковъ и имѣющіе своею *прямою непосредственною цѣлью* сбытъ товаровъ своихъ сочленовъ или экспонентовъ. Обратно съ первыми учрежде-

ніями коллекціи или собранія товарныхъ образцовъ здѣсь не существенны: могутъ имѣть мѣсто и могутъ совсѣмъ отсутствовать. Такимъ образомъ видъ разсматриваемыхъ нами учрежденій — чисто торговыя общества, хотя это не исключаетъ въ нихъ присутствія въ большей или меньшей мѣрѣ общественнаго элемента и національныхъ стремленій: все зависитъ отъ того, насколько государственная или общественная власть принимаетъ сама участіе въ существованіи подобнаго экспортнаго союза и контролируетъ его дѣятельность.

Однимъ изъ старѣйшихъ, а можетъ быть и самымъ старымъ въ Европѣ (такъ какъ многія учрежденія подобнаго рода возникали и скоро закрывались) является „Австро-Венгерскій экспортный союзъ“ въ Вѣнѣ („Der Oesterreichisch-Ungarische Export-Verein“. Wien, Wohlzeile 34), основанный еще въ 1871 году то есть задолго до открытія всѣхъ описанныхъ нами торговыхъ музеевъ—учрежденій вообще новѣйшаго времени. Въ настоящее же время собственно въ Вѣнѣ онъ является уже четвертымъ учрежденіемъ данной категоріи, имѣющемъ въ виду поощреніе за-граничнаго отпуска своихъ товаровъ, а такъ какъ въ Венгріи находится, мы видѣли, еще два однородныхъ учрежденія, то во всей Австро-Венгерской монархіи, слѣдовательно, существуетъ, не считая мѣстныхъ или провинціальныхъ учрежденій этого рода (напримѣръ экспортныя бюро въ Прагѣ, Эгерѣ и Будвейсѣ), въ настоящее время цѣлыхъ *шесть* учрежденій, спеціально предназначенныхъ для поощренія и содѣйствія отпуску или сбыту товаровъ, а частью и представительству интересовъ торговаго класса.

Австро-Венгерскій экспортный союзъ основанъ былъ по инициіативѣ Вѣнской торговой палаты, нѣкоторые члены которой и вошли въ составъ союза. Позднѣе однако же (вѣроятно съ основанія Вѣнскаго Handels-Museum) онъ утратилъ всякій официальный характеръ и въ настоящее время является совершенно частнымъ

обществомъ и содержится исключительно на собственныя средства своихъ членовъ. Довольно продолжительное время этотъ союзъ имѣлъ постоянную выставку товарныхъ образцовъ въ Вѣнѣ (Exportmusterlager) помимо тѣхъ складовъ, которые онъ имѣлъ въ своихъ отдѣленіяхъ за-границей, но съ 1894 года закрылъ эту выставку, частью, какъ видно изъ отчетовъ союза, по экономическимъ соображеніямъ, въ виду сильно увеличившихся расходовъ на помѣщеніе подъ этотъ складъ (Exportmusterlager) и естественнаго съ теченіемъ времени увеличенія самого собранія образцовъ, частью же и потому, какъ объяснялъ при моемъ посѣщеніи секретарь союза г. Шварцъ, что „общество признало, будто бы, такую выставку безполезной", а всякій пріѣзжій покупатель при теперешнихъ средствахъ сообщенія немедленно получаетъ по первому заявленію всѣ нужные ему образцы.

Цѣль союза далѣе — чисто коммерческая — сбытъ австрійскихъ товаровъ, принадлежащихъ своимъ сочленамъ, за-границу, для чего имѣются въ распоряженіи союза, по объясненію г. Шварца:

1) Постоянные, посланные союзомъ, агенты (50 человѣкъ) въ разныхъ концахъ міра.

2) Мѣстные агенты изъ мѣстныхъ жителей или такъ называемые «представители» союза (до 200 человѣкъ).

3) Путешествующіе приказчики и торговые помощники («Reisende Agenten» und «Handels-Eleven»).

Первыя двѣ категоріи агентовъ или помощниковъ получаютъ комиссію отъ проданныхъ товаровъ обыкновенно въ размѣрѣ отъ 3 до 5%, а первые кромѣ того имѣютъ также и постоянное содержаніе отъ союза, смотря по ихъ важности или значенію. Третья категорія, то-есть путешествующіе, обыкновенно посылаются на субсидіи отъ заинтересованныхъ фирмъ, исполняя также, впрочемъ, и порученія всего общества.

Инпціатива сбыта обычно зависитъ отъ самого производителя и торговца, которые указываютъ, куда товаръ или образцы товара отправить ради поиска покупателей; но часто и самъ союзъ даетъ всякія справки и указанія своему члену—фабриканту на новые рынки, которые, по полученнымъ свѣдѣніямъ, ему полезно испробовать. Заинтересованные члены дѣлаютъ въ этомъ случаѣ складчину или условливаются при удачѣ экспедиціи о постоянномъ ассигнованіи періодически извѣстной суммы, такъ что имъ обходится подобное предпріятіе сравнительно недорого, а союзъ и его правленіе пріискиваютъ подходящее компетентное лицо, которое на эти средства и отправляется куда-нибудь на востокъ или въ заморскія страны въ поискахъ за покупателями австрійскихъ произведеній. Отъ другихъ, позднѣе возникшихъ экспортныхъ союзовъ въ разныхъ частяхъ Европы, по словамъ г. Шварца, Австро-Венгерскій Verein отличается тѣмъ, (напримѣръ отъ Штутгартскаго союза), что въ немъ промышленникамъ даются указанія или какъ бы рекомендаціи агентамъ или корреспондентамъ союза въ разныхъ частяхъ свѣта, и тѣ уже сами сносятся съ ними, условливаясь о вознагражденіи, какъ того хотятъ; правленіе союза за это ничего не получаетъ, кромѣ членскаго взноса (16 гульденовъ), тогда какъ въ Штутгартскомъ напримѣръ союзѣ всѣ агенты дѣлятся прибылью съ союзомъ, почему и вся переписка съ экспортирующей фирмой ведется обязательно, ради контроля, черезъ правленіе союза. Всѣхъ членовъ Австро-Венгерскаго союза въ настоящее время до 600 (началось же съ 50) а обыкновенный доходъ или расходъ «ферейна» составляетъ около десяти тысячъ гульденовъ въ годъ [1]).

Перейдемъ къ ознакомленію съ статутами или уста-

---

[1]) Всѣ вышеприведенныя свѣдѣнія объ Австро-Венгерскомъ союзѣ записаны со словъ г. Шварца, секретаря общества.

вомъ и дѣятельностью общества по подлиннымъ его отчетамъ за нѣсколько лѣтъ.

Цѣль Экспортнаго союза, по уставу, заключается въ томъ, чтобы, не ведя самолично торговли, въ тоже время служить центромъ соединенія и поддержки для всякихъ общихъ предпріятій по вывозу сельскимъ хозяевамъ, (sic) фабрикантамъ, ремесленникамъ и купцамъ Австро-Венгерской монархіи; сверхъ того вообще содѣйствовать всякимъ стремленіямъ къ отпуску произведеній за-границу какими бы то ни было путями (§ 2).

Средства для достиженія поставленныхъ цѣлей существованія союза наилучше всего выражены не въ уставѣ, а въ такъ называемой программѣ союза, при уставѣ приложенной: «Направляя свою дѣятельность исключительно къ поднятію и увеличенію нашей экспортной торговли, Австро-Венгерскій союзъ обращаетъ свои усилія:

a) на завязываніе новыхъ связей съ солидными иностранными фирмами въ интересахъ членовъ Союза;

b) назначеніе за границу агентовъ, достойныхъ довѣрія, на которыхъ можетъ быть перенесено представительство интересовъ членовъ Союза;

c) посылка купечески образованныхъ и способныхъ молодыхъ людей за границу ради устройства и содѣйствія развитію ввоза туда австрійскихъ произведеній;

d) сообщеніе свѣдѣній о фирмахъ всѣхъ государствъ за уплату дѣйствительныхъ расходовъ;

e) доставленіе точныхъ справокъ о фрахтахъ, таможенныхъ пошлинахъ, видахъ страховки и т. д.

f) доставленіе возможности пользоваться всевозможными всемірными адресъ-календарями, которые выставлены въ бюро Союза;

g) взысканіе сомнительныхъ долговъ за границей съ возможнымъ избѣжаніемъ всякихъ накладныхъ расходовъ и платежей;

h) безплатное доставленіе членамъ журнала «Volkswirthschaftliche Wochenschrift», какъ органа Австро-Венгерскаго экспортнаго союза [1]).

Вотъ въ сущности всѣ тѣ средства, которыми стремится Вѣнскій экспортный союзъ къ выполненію своихъ задачъ, и намъ остается только при помощи отчетовъ посмотрѣть, какъ онъ этими средствами пользуется.

Самою важною частью предпріятія такого вывознаго союза, несомнѣнно, является устройство постоянныхъ агенствъ и отдѣленій общества, что, конечно, служитъ также и хорошимъ мѣриломъ дѣятельности его или мѣркой успѣха. Въ первомъ отчетѣ, который у насъ имѣется за 1888 годъ, говорится объ основаніи двухъ постоянныхъ агентствъ и при томъ одно съ большимъ складомъ образцовъ, именно въ Софіи, въ Болгаріи, а другое агентство—въ Буэносъ-Айресѣ, въ Южной Америкѣ. О Софійскомъ отдѣленіи упоминается, какъ о юномъ, но уже открытомъ учрежденіи, причемъ сообщаются успѣхи этого торговаго склада, который за нѣсколько недѣль уже успѣлъ получить 130 заказовъ на различные товары и кромѣ того успѣлъ доставить отъ Болгарскаго правительства нѣсколько выгодныхъ поставокъ и подрядовъ австрійскимъ фирмамъ. Изъ Буэносъ-Айреса сообщается о тѣхъ трудностяхъ, съ которыми пришлось бороться Союзу, прежде чѣмъ онъ нашелъ подходящее лицо — нѣкоего Юліуса Кристуфека, котораго онъ могъ сдѣлать своимъ агентомъ, о томъ тепломъ сочувствіи, съ которымъ австрійскій министръ—резидентъ въ Аргентинской республикѣ помогалъ затѣѣ Союза, указавши между прочимъ вполнѣ благонадежную мѣстную торговую фирму Николая Ни-

---

[1]) См. Statuten und Geschäfts—Ordnungen des Oesterreichisch-Ungarischen Export-Vereins, Wien, 1895. и Oester.—Ungar. Export-Verein.—Programm des Vereins.

гановича, такъ же австрійскаго подданнаго, который вошелъ въ соглашеніе съ Кристуфекомъ и ими заложено основаніе агентства Австро-Венгерскаго союза, обѣщающаго всякій успѣхъ въ будущемъ.

Въ 1891 году сообщается въ отчетѣ объ устройствѣ постояннаго австрійскаго агентства въ Китаѣ, въ Шанхаѣ: нѣкто Густавъ Кремзиръ первоначально посланъ былъ въ Китай временнымъ представителемъ отъ пятидесяти австрійскихъ фирмъ черезъ посредство членовъ Союза и настолько хорошо повелъ дѣла, что правленіе общества получило отъ мѣстнаго австрійскаго генеральнаго консула въ Шанхаѣ самое лестное сочувственное письмо, и агентство было сдѣлано постояннымъ. Далѣе, въ отчетѣ за тотъ же годъ, сообщается о дальнѣйшихъ успѣхахъ отдѣленія въ Софіи: оказывается, что за короткое время цифра оборотовъ сбыта въ Болгарію дошла уже до милліона франковъ и отчетъ серьезно толкуетъ о необходимости устроить подобное агентство въ Сербіи, какъ рынкѣ, обѣщающемъ хорошій сбытъ для австрійскихъ мануфактуръ, хотя и предвидится большая иностранная конкуренція.

Отчетъ за 1893 годъ сообщаетъ по поводу постоянныхъ агентствъ во-первыхъ о блестящемъ веденіи дѣла въ Софіи, гдѣ оборотъ продажи перешелъ уже за милліонъ франковъ и продолжаетъ дальше расширяться, не говоря о тѣхъ связяхъ, которыя образовались непосредственно между австрійскими производителями и самими потребителями въ Болгаріи. Недавно устроенное агентство Союза въ Ріо-де Жанейро въ Бразиліи за полтора года уже доставило Союзу заказовъ на 167,000 германскихъ марокъ. Въ то же время сообщается объ основаніи трехъ агентствъ совершенно новыхъ въ Сараевѣ—Босніи, въ Яффахъ — Малой Азіи, въ Вальпараизо въ Чили (Южной Америкѣ) и о перенесеніи, по соображеніямъ таможеннаго свойства, одной агентуры изъ Алжира въ Тунисъ. Въ томъ же отчетѣ

за 1893 годъ приводится постановленіе общества о закрытіи, по причинамъ нами ранѣе упомянутымъ, склада образцовъ въ Вѣнѣ и замѣнѣ его конторой товарныхъ образцовъ (Muster-Comptoir), гдѣ имѣются на лицо всевозможныя справочныя изданія, прейсъ-куранты и каталоги всѣхъ фирмъ, входящихъ въ составъ Союза, но лишь небольшое количество необходимѣйшихъ образцовъ. Въ случаѣ появленія покупателя ему немедленно по телефону или по телеграфу выписываются всѣ нужные образцы и такимъ образомъ по возможности возмѣщается отсутствіе товара на лицо.

Въ отчетѣ 1894 года сообщается по данному поводу о предположеніи основать складъ образцовъ и постоянное агентство въ Ангорѣ, Малой Азіи, для сбыта австрійскихъ товаровъ, для чего Ангора, благодаря проведенію желѣзной дороги и прямому сообщенію съ Константинополемъ, является особенно удобнымъ пунктомъ. Такія же старанія къ расширенію сѣти торговыхъ представительствъ и корреспондентовъ были употреблены въ 1894 году въ Швейцаріи и Россіи, гдѣ выбранъ рядъ новыхъ для этихъ цѣлей пунктовъ.

Послѣдній отчетный годъ, 1895 г. является особенно богатымъ въ дѣятельности Австро-Венгерскаго союза по устройству особыхъ агентовъ и отдѣленій. Такъ основана агентура Союза въ Гамбургѣ, гдѣ она ввѣрена очень опытной, извѣстной и богатой Гамбургской экспортной фирмѣ [Deurer und Kaufmann] и для участія въ выставкѣ образцовъ въ Гамбургѣ уже записалось болѣе сорока членовъ Союза. Кромѣ того въ 1895 года обсуждалось въ собраніи Союза устройство постояннаго агентства и большаго склада австрійскихъ товаровъ въ Берлинѣ и устройство склада товарныхъ образцовъ въ Лейпцигѣ. Въ томъ же прошломъ году Австро-Венгерскій экспортный музей получилъ приглашеніе отъ Японскаго музея въ Токіо выслать туда для постоянной выставки образцы австрійскихъ произведеній;

однако, что весьма назидательно, отъ послѣдняго предложенія Союзъ рѣшительно отказался, ссылаясь на старый опытъ за много лѣтъ до этого назадъ (годъ не обозначенъ въ отчетѣ) когда Экспортный ферейнъ, вслѣдствіе подобной же просьбы японскаго посланника, выслалъ въ торговый музей города Оссака большую коллекцію своихъ товаровъ, но что это не привело за собой никакихъ благопріятныхъ результатовъ, въ видѣ заказовъ на австрійскія произведенія, *а къ тому лишь, что ловкіе и трудолюбивые японцы стали усердно копировать эти образцы...* [1]).

Другія средства къ достиженію своихъ цѣлей, указанныя въ программѣ Союза, приложенной къ уставу его, преслѣдовались Ферейномъ съ такимъ же усердіемъ, какъ и устройство постоянныхъ агентовъ и расширеніе всей дѣятельности общества. Такъ, отчетъ за 1888 годъ содержитъ описаніе дѣятельнаго участія, которое принималъ Австро-Венгерскій союзъ въ посылкѣ австрійскихъ произведеній на австралійскія выставки въ Сиднеѣ и Мельбурнѣ и завязываніи тамъ торговыхъ сношеній. Еще раньше въ 1882 году Союзъ издалъ цѣлый толстый томъ (488 страницъ), посвященный торговому описанію Австраліи и двухъ всемірныхъ выставокъ, имѣвшихъ тамъ мѣсто [2]). Въ 1893 году Союзъ принялъ участіе въ двухъ заграничныхъ выставкахъ— выставки по произведеніямъ спорта въ Шевенингѣ въ Голландіи и другой, болѣе обширной, промышленной и сельско-хозяйственной выставкѣ Болгаріи, въ Филиппополѣ. Несмотря на то, что обратно съ чешскимъ отдѣленіемъ этой выставки, получившимъ субсидію отъ

---

[1]) Berichte ueber die ordentlichen General-Versammlungen des Oesterreichisch-Ungarischen Export-Vereins. 1888, 1891, 1893, 1894, 1895.

[2]) Mittheilungen des Oesterr. Ungar. Export-Vereins, die Betheiligung Oesterreichischer Industriellen bei den Welt-Ausstellungen in Sydney und Melbourne betreffend. Wien, 1882.

Болгарскаго правительства, какъ увѣряетъ отчетъ Союза за 1893 годъ, ему приходилось устраивать австрійскій отдѣлъ, опираясь лишь на собственныя средства экспонентовъ, тѣмъ не менѣе результатъ этого участія въ болгарской выставкѣ получился самый благопріятный: большая часть экспонентовъ отдѣла получила высшія награды, двѣ трети всѣхъ посланныхъ на выставку австрійскихъ произведеній были распроданы и кромѣ того получено множество заказовъ на будущее.

Экспедиціи, путешествія, посылки странствующихъ приказчиковъ съ образцами товаровъ и коллективныя поѣздки многихъ членовъ Союза для изученія вновь открывающихся рынковъ, ихъ потребностей, вкусовъ становятся годъ отъ году чаще и въ отчетахъ имъ посвящается много мѣста. Такъ, еще въ 1888 году Союзъ изучалъ или точнѣе послалъ экспедицію въ Іокогаму въ Японіи для завязыванія австрійскихъ сношеній съ этой отдаленной и предпріимчивой промышленной страной. Въ 1893 году двадцать человѣкъ членовъ Австро-Венгерскаго Союза отправляются въ коллективную поѣздку на Востокъ по важнѣйшимъ торговымъ пунктамъ Сербіи, Болгаріи, Турціи и Греціи. Тамъ ихъ вездѣ встрѣчали агенты, корреспонденты Союза и пр., но не смотря на всѣ оваціи и празднества, въ которыхъ имъ приходилось принимать участіе во время объѣзда, они, по увѣренію отчета, ни на одну минуту не упускали изъ вида главной цѣли экскурсіи—изученія условій сбыта въ посѣщаемыхъ странахъ и усердно завязывали дѣловыя отношенія и связи на Востокѣ, изучая каждый мѣстныя требованія на свой товаръ и устройство его сбыта. Въ концѣ того же года послѣдовала вслѣдъ за первой вторая торговая экспедиція изъ членовъ Союза (18 человѣкъ) въ Египетъ и Сирію подъ предводительствомъ самого вице-президента общества. Въ 1894 году въ виду плодотворныхъ результатовъ указанныхъ поѣздокъ на Востокъ, на общемъ собраніи

постановлено было предпринять новую коллективную экспедицію на этотъ разъ на сѣверъ для посѣщенія Даніи, Швеціи и Норвегіи и постараться въ нихъ познакомиться съ мѣстными торговыми условіями.

Въ то же время составился и планъ коллективной поѣздки въ Россію, въ виду только что заключеннаго торговаго договора, представлявшаго огромный интересъ для австрійскихъ промышленниковъ; пока-же дѣло ограничилось посылкой въ торговый объѣздъ Россіи представителя въ лицѣ г. Руффа, который и взялся завязать для многихъ членовъ торговыя сношенія и выяснить самый рынокъ. Кромѣ того представитель или агентъ Союза въ Варшавѣ былъ вызванъ спеціально въ Вѣну и въ теченіе продолжительнаго пребыванія тамъ знакомилъ сочленовъ съ условіями и положеніемъ русскаго рынка и завязывалъ для нихъ сношенія. Въ томъ же 1894 году на средства пятнадцати членовъ представителей различныхъ отраслей промышленности г. Александръ Талеръ былъ посланъ въ Индію, Китай и Малайскій Архипелагъ для изученія мѣстныхъ рынковъ и сбыта произведеній своихъ довѣренныхъ фирмъ. Менѣе нежели въ годъ, какъ сообщаетъ слѣдующій отчетъ 1895 года, ему удалось уже получить заказовъ для Австріи болѣе чѣмъ на двѣсти тысячъ флориновъ и притомъ прежде даже нежели онъ успѣлъ закончить свое путешествіе. Въ этомъ же послѣднемъ отчетномъ году собраны были Союзомъ средства, чтобы отправить въ большое кругосвѣтное путешествіе съ торговой цѣлью въ Восточную Азію, Австралію, Сѣверную и Южную Америку, опытное и заслуженное лицо, г. Евгенія Айнайгль, много лѣтъ бывшаго представителемъ общества въ Болгаріи съ описаннымъ уже выше успѣхомъ. Деньги для этого путешествія собраны были подпискою не только между членами Союза, но приняли участіе министръ торговли, многія торговыя камеры, Вѣнская торговая академія и даже паро-

ходное общество австрійскаго Ллойда. Такимъ образомъ нужныя средства собраны и Айпайгль отправился на полтора года для изученія заморскихъ рынковъ въ интересахъ австрійской промышленности и торговли [1]).

Не нужно думать, однако, чтобы это купеческое общество, преслѣдуя лишь свои задачи сбыта, изъ-за своихъ личныхъ интересовъ забывало общіе интересы страны, гдѣ они прямо или косвенно соприкасаются съ торговлей и одинаково съ выгодами какъ производителей, такъ и потребителей въ Австріи. Какъ видно, напримѣръ, изъ отчета за 1891 годъ, когда прошелъ американскій билль Макъ-Кинлея, положившій тамъ начало новому усиленно-покровительственному таможенному тарифу и крайне зловредно отразился на австрійской промышленности (особенно перламутровомъ производствѣ), то не разъ обсуждалось на собраніяхъ Союза, какъ помочь этому злу и противодѣйствовать наступившему кризису. Точно также, когда австрійское правительство приступило къ попыткѣ регулировать свою денежную валюту, Австро-Венгерскій союзъ выступилъ на помощь правительственной попыткѣ, обсуждая вопросъ и доказывая всю важность для торговыхъ интересовъ возстановленія металлическаго обращенія въ странѣ и тѣ плодотворныя послѣдствія, которыя отсюда должны проистечь для общаго благополучія. Точно также этотъ Экспортный ферейнъ обнаруживалъ дѣятельное участіе по вопросу о желѣзно-дорожныхъ тарифахъ, составлялъ не разъ по этому предмету докладныя записки и меморандумы правительству и, между прочимъ, настоялъ въ 1891 году на пониженіи фрахта на казенныхъ желѣзныхъ дорогахъ изъ Вѣны въ Тріестъ. Затѣмъ, хотя Ферейнъ и называется Австро-Венгерскимъ, но тѣмъ не менѣе со времени его основанія, развив-

[1]) Его интересные отчеты изъ Индіи начали уже печататься въ Volkswirthschaftliche Wochenschrift за 1895 годъ, а изъ Японіи — въ текущемъ году.

шійся австро-венгерскій дуализмъ положилъ такое рѣзкое различіе экономическихъ интересовъ двухъ половинъ имперіи, что Союзу не разъ приходится, какъ видно изъ его отчетовъ, трактовать венгерцевъ, какъ своихъ противниковъ, и бороться съ ихъ односторонними стремленіями. Такъ напримѣръ, въ іюнѣ 1890 года, Венгерское правительство запретило ввозъ свиней изъ Сербіи, что немедленно привело къ заминкѣ всѣхъ торговыхъ отношеній Австріи съ Сербіей и къ репрессаліямъ со стороны послѣдней. Австро-Венгерскій экспортный союзъ получилъ немедленно множество заявленій отъ своихъ сочленовъ и счелъ своимъ долгомъ довести до свѣдѣнія министра торговли о вредныхъ послѣдствіяхъ для экспортныхъ интересовъ этого венгерскаго распоряженія. Въ результатѣ этого конфликта интересовъ двухъ половинъ австрійской монархіи свиной вопросъ покончился благополучно и дружественныя торговыя сношенія съ Сербіей, благодаря вмѣшательству австрійцевъ, были возстановлены.

Для распространенія какъ извѣстій о своей дѣятельности, точно также, при существованіи прежняго Musterlager, и о своей выставкѣ, Австро-Венгерскій союзъ въ теченіе своего продолжительнаго (въ нынѣшнемъ году—25-лѣтняго) существованія издалъ цѣлый рядъ различныхъ изданій помимо журнала „Volkswirthschaftliche Wochenschrift“. Мы указывали, напримѣръ, раньше большое сочиненіе объ Австраліи, выпущенное этимъ обществомъ во время поисковъ тамъ новыхъ рынковъ для австрійскихъ произведеній; кромѣ того Союзъ издавалъ нѣсколько разъ свой каталогъ выставленныхъ предметовъ въ десяткахъ тысячъ экземпляровъ и на многихъ языкахъ, торговые плакаты и прейсъ-куранты и отдѣльные отчеты и сочиненія по спеціальнымъ вопросамъ, какъ, напримѣръ, въ 1878 г. весьма любопытный для русской публики отчетъ агента Союза въ Персіи по сбыту тамъ австрійскихъ произведеній („Oesterreichisch

Ungarischer Export—Verein. Wien. 1878“). Всѣ зимнія засѣданія общества, сверхъ того, проходятъ въ чтеніи докладовъ и сообщеній, соотвѣтствующихъ по своему содержанію цѣлямъ и задачамъ Союза. Въ зиму, напримѣръ, 1892 и 1893 гг. было 62 такихъ вечернихъ засѣданія по разнымъ любопытнымъ матеріямъ и правленіе или совѣтъ Союза имѣли кромѣ того еще 15 засѣданій, не говоря о засѣданіяхъ отдѣльныхъ секцій для обсужденія тѣхъ или иныхъ вопросовъ; такихъ секцій имѣлось три: секція, завѣдующая чтеніями, собраніями и складами товарныхъ образцовъ, секція по транспортному дѣлу и секція по вопросамъ законодательства и управленія. Распредѣленіе занятій по этимъ секціямъ и предметамъ нѣсколько разъ измѣнялось, по существо дѣла оставалось то же самое и можетъ служить внѣшнимъ выраженіемъ дѣятельности Союза. За указанную зиму 1892/93 года читались и обсуждались въ собраніяхъ Союза между другими слѣдующіе доклады: президентъ Союза Францъ Вильгельмъ прочелъ докладъ о своемъ пребываніи на Востокѣ и вынесенномъ оттуда торговомъ опытѣ; профессоръ д-ръ Чикалекъ прочелъ лекцію подъ названіемъ „Китайская культура, какъ конкурентъ европейской“; г. Бела Франкъ — о своемъ путешествіи въ Испанію; Карлъ Шохамъ—о дѣйствіи новаго румынскаго тарифа и т. д. Всѣ эти чтенія подвергались обсужденію и сопровождались часто очень длинными преніями и обмѣномъ мыслей присутствующихъ.

Дѣятельность Союза въ цѣломъ значительно растетъ, хотя въ отдѣльныхъ отрасляхъ и колеблется; такъ, напримѣръ, сбытъ въ Болгарію послѣдніе годы, повидимому, существенно уменьшился [1]). Въ 1892 году прав-

[1]) Послѣднее могло произойти отчасти, можетъ быть, вслѣдствіе венгерской конкуренціи и спеціально дѣятельности тамошней (въ Софіи) филіи Буда-Пештскаго торговаго музея. См. жалобы на вен-

ленію пришлось въ теченіе года разослать писемъ и извѣщеній разнаго рода 9178, въ слѣдующемъ 1893 г.—10,209, въ 1894 г.—уже 18,502 и въ 1895 г.—17,279. Справочное бюро въ 1893 г., напримѣръ, доставило членамъ 3364 справки, изъ которыхъ 2825 касались кредитоспособности иностранныхъ фирмъ. Въ 211 случаяхъ бюро нашло для членовъ представителей, въ 41 случаѣ взысканы были долги съ ненадежныхъ должниковъ, въ 132 случаяхъ бюро доставило членамъ свѣдѣнія по поводу таможенныхъ пошлинъ и заграничныхъ фрахтовъ. Наконецъ, въ 255 случаяхъ получены справочнымъ бюро запросы изъ заграницы о мѣстахъ выписки австрійскихъ произведеній и сдѣланы были по этому поводу надлежащія распоряженія. Въ 1894 году отчетъ не показываетъ общаго числа сдѣланныхъ справокъ и лишь упоминаетъ, что 2187 изъ нихъ относились къ кредитоспособности иностранныхъ фирмъ, 127—по поводу таможни и фрахтовъ, въ 207 случаяхъ указаны членамъ представители за-границей и наконецъ сдѣлано въ теченіи года 60 запросовъ отъ иностранцевъ объ австрійскихъ произведеніяхъ. Наконецъ, въ послѣднемъ отчетномъ году, 1895, произведено было 2560 справокъ о кредитоспособности иностранныхъ фирмъ, въ 222 случаяхъ указаны мѣста и условія сбыта отдѣльныхъ товаровъ, въ 95—взысканы денежныя обязательства за-границей и въ 534 случаяхъ получены изъ за-границы запросы объ австрійскихъ товарахъ и сдѣланы по этому поводу надлежащія распоряженія. Въ 1895 году Австро-Венгерскій Союзъ имѣлъ своихъ представителей въ слѣдующихъ городахъ разныхъ странъ и частей свѣ-

---

герскую конкуренцію Volkswirthschafliche Wochenschrift, Wien, 1895, № 603. Послѣдніе отчеты союза ничего не упоминаютъ о складѣ товарныхъ образцовъ (Export-Muster-Lager) въ Софіи, между тѣмъ, судя по сообщеніямъ австро-венгерскихъ консуловъ за 1894 и 95 г можно думать, что онъ почему то закрытъ.

та: Адріанополѣ, Алеппо, Александріи, Амстердамѣ, Афинахъ, Барцелонѣ, Бейрутѣ, Бѣлградѣ, Берлинѣ, Ботушанѣ, Браиліи, Брюсселѣ, Букарестѣ, Буэносъ-Айресѣ, Каирѣ, Калькуттѣ, Канеѣ, Христіаніи, Константинополѣ, Корфу, Екатеринодарѣ, Гамбургѣ, Яффѣ, Іерусалимѣ,Яссахъ, Лондонѣ, Мадридѣ, Миланѣ, Монтреалѣ, Москвѣ, Одессѣ, Падуѣ, Палермо, Парижѣ, Патрасѣ, Филиппополѣ, Портъ-Саидѣ, Ріо-де Жанейро, Рущукѣ, Салоникахъ, Шанхаѣ, Сиднеѣ, Смирнѣ. Софіи, С.-Петербургѣ, Тангерѣ, Тифлисѣ, Триполисѣ, Тунисѣ, Варшавѣ, Іокагамѣ и Цюрихѣ—слѣдовательно всего 52 представителя.

Изъ трехъ провинціальныхъ обществъ въ Австріи (Export-Bureau) для содѣйствія экспорту мѣстныхъ произведеній, учрежденныхъ при торговыхъ палатахъ Праги, Будвайса и Эгера, упомянемъ недавно устроенный, но повидимому удачно себя поставившій, несмотря на ничтожныя матеріальныя средства, такъ называемый *«Вывозной союзъ для Чехіи, Моравіи и Силезіи въ Прагѣ»* (Vyvozni Spólek pro Cechy, Moravu a Slezsko v Praze, Spalena ulica 24). Союзъ этотъ существуетъ всего лишь три года и совсѣмъ не имѣетъ склада образцовъ (Exportmusterlager) въ Прагѣ, но зато имѣетъ таковой въ Софіи въ Болгаріи, такъ какъ Балканскія государства предполагаются главнымъ рынкомъ сбыта для мѣстныхъ товаровъ [1]). Средства свои Чешскій экспортный союзъ по-

[1]) Здѣсь, очевидно, разумѣется будущій сбытъ, а не настоящій богемскихъ мануфактуръ: какъ видно изъ экспортнаго адресъ-календаря, изданнаго Пражской торговой палатой единовременно на чешскомъ и нѣмецкомъ языкѣ за 1893 годъ, главный сбытъ произведеній этихъ трехъ славянскихъ странъ (сотни фирмъ) направляется въ остальныя части австро-венгерской монархіи и въ сосѣднюю Германію; въ Боснію и Герцоговину, напримѣръ, вывозятъ свои произведенія изъ Богеміи всего лишь 32 фирмы, въ Балканскія государства, какъ показали неопредѣленно производители, 31, въ Румынію—71, Турцію—30, Сербію — 76, Россію — 114, неопредѣленно на

лучаетъ изъ трехъ источниковъ: 3000 гульденовъ пособія отъ мѣстнаго управленія и отъ земства и маленькія субсидіи—300—400 гульденовъ отъ городовъ Пильзена и Будвайса и, кромѣ того членскій годовой взносъ, который устроенъ довольно оригинально на манеръ акціонерныхъ обществъ—три разряда взносовъ для обыкновенныхъ членовъ: при 25 гульденахъ ежегоднаго взноса членъ получаетъ три голоса на собраніяхъ, при 10 гульденахъ—два и при 3 гульд.—одинъ.

Задачи Пражскаго союза опредѣляются его уставомъ слѣдующимъ образомъ: «Цѣль Союза», говорится въ уставѣ, «состоитъ въ томъ, чтобы имѣть попеченіе о томъ, чтобы производство трехъ названныхъ странъ (Чехіи, Моравіи, Силезіи) окрѣпло до той мѣры, чтобы во всѣхъ отрасляхъ оно могло идти наравнѣ съ производствомъ другихъ странъ, и слѣдовательно заботиться о томъ, чтобы сбытъ туземныхъ произведеній выросъ не только на одномъ внутреннемъ рынкѣ, но еще главнымъ образомъ на рынкахъ заграничныхъ».

Средствами для достиженія этихъ цѣлей уставъ Пражскаго вывознаго союза выставляетъ:

a) устройство отдѣленій или филій Союза;

b) устройство склада образцовъ и его филій какъ въ своихъ, такъ и въ чужихъ государствахъ;

c) учрежденіе посредниковъ или представительствъ Союза;

d) добываніе Союзомъ разнородныхъ справокъ и свѣдѣній для членовъ (Informačni sluzba)

e) или устройство временныхъ выставокъ коллекцій товарныхъ образцовъ отъ Вѣнскаго торговаго музея [1]),

---

Востокъ—28, въ Японію — 2 фабрики, Китай — 3. Vyvozni Adressáz Prázského Komorneho Obvodu. Vydala Obchodni a Zivnostenská Komora v Praze. 1893.

[1]) Какъ мы знаемъ, Вѣнскій музей ставитъ своей задачей устраивать подобныя выставки въ провинціи.

конечно, лишь до тѣхъ поръ, пока въ Прагѣ не будетъ основанъ свой собственный торговый музей, добавляетъ уставъ,—или пріобрѣтеніе подобныхъ образцовъ, на сколько позволяютъ средства Союза, на собственный счетъ;

f) читальное и книжное отдѣленіе, основанное при Союзѣ;

g) чтенія и публичныя собранія;

h) доставленіе льготъ и поощреній производителямъ, чтобы они соединенными силами могли принимать участіе на международныхъ выставкахъ;

k) отправка спеціально подготовленныхъ агентовъ, чтобы они изучали чужіе рынки и завязывали торговыя связи [1]).

Какъ видно изъ этой выдержки изъ устава Пражскаго союза, по существу онъ представляетъ повтореніе организаціи другихъ австрійскихъ учрежденій этого рода, принаровленное только къ тѣмъ маленькимъ средствамъ, которыми Чешскій Музей располагаетъ, почему можетъ быть до сихъ поръ, какъ мы выше упомянули, онъ и не имѣетъ своего Musterlager'a въ самой Прагѣ, а равно и особаго справочнаго бюро, обязанности котораго исправляетъ, какъ видно изъ устава, та же маленькая канцелярія общества. Одинаково съ Вѣнскимъ музеемъ и Пражскій союзъ, если мы вѣрно понимаемъ его цѣль, заботится столько же объ успѣхахъ промышленности, сколько и торговли и прямаго сбыта, поэтому ему не чуждо должно быть, какъ и Вѣнскому Handels-Museum попеченіе о развитіи художественно-про-

---

[1]) Считаю долгомъ оговориться, что эти, какъ и послѣдующія выдержки изъ устава сдѣланы нами лично съ чешскаго оригинала, такъ какъ нѣмецкаго перевода его не существуетъ (по крайней мѣрѣ мы не получили при своемъ визитѣ); поэтому мы передаемъ только общій смыслъ постановленій, не будучи достаточно компетентны сдѣлать буквальный переводъ чешскаго подлинника.

мышленныхъ вкусовъ и снаровокъ въ мѣстномъ производствѣ.

Важнѣйшую, какъ мы уже знаемъ, отрасль дѣятельности всѣхъ торговыхъ музеевъ, а также и Вѣнскаго экспортнаго союза, составляетъ доставленіе всякихъ справокъ и свѣдѣній, что исполняется въ данномъ случаѣ въ Пражскомъ союзѣ канцеляріей, которая обязуется доставлять членамъ справки по слѣдующимъ многочисленнымъ вопросамъ:

a) о таможенныхъ и желѣзнодорожныхъ тарифахъ, о ходячихъ торговыхъ мѣрахъ, обычно употребляемыхъ на иностранныхъ рынкахъ.

b) о солидности и вѣрности иностранныхъ фирмъ;

c) о судебной защитѣ на иностранныхъ рынкахъ;

d) объ условіяхъ и выгодахъ участія на иностранныхъ выставкахъ;

e) о важнѣйшихъ подрядахъ и поставкахъ, объявляемыхъ на внутреннемъ и иностранныхъ рынкахъ.

f) о важнѣйшихъ частяхъ офиціальныхъ консульскихъ донесеній, имѣющихъ значеніе для кого-либо изъ экспортеровъ;

g) о статистическихъ данныхъ, касающихся вывоза и ввоза товаровъ [1]).

Мы уже упоминали о постоянной выставкѣ товарныхъ образцовъ отъ Пражскаго вывознаго союза въ Софіи, въ Болгаріи; сверхъ того союзъ этотъ устраиваетъ также и временныя выставки богемскихъ продуктовъ за-границей и что составляетъ его *характерную особенность* отъ прочихъ однородныхъ учрежденіи—выставки даже сельско-хозяйственныхъ произведеній. Такъ напримѣръ, Пражскій союзъ черезъ своихъ представителей сбываетъ хлѣбъ и другія подобныя земледѣльческія продукты въ Берлинѣ и другихъ городахъ, гдѣ

---

[1]) Stanovy Vyvozniho spólku pro Cechy, Moravu a Slezko v Praze, Cl. 3, 4, 8, 10.

по временамъ и устраиваетъ выставки этихъ продуктовъ. Вторую особенность этого же Торговаго союза составляетъ его стремленіе поощрять и покровительствовать мелкой кустарной промышленности, тогда какъ обычно всѣ экспортные союзы и торговые музеи существуютъ главнымъ образомъ для интересовъ крупной или, по крайней мѣрѣ, средней по размѣрамъ промышленности и торговли.

Короткое время существованія Пражскаго вывознаго союза еще не даетъ возможности рѣшительнаго сужденія о результатахъ его дѣятельности, но то немногое, что намъ о немъ извѣстно, говоритъ за энергію его почтенныхъ представителей и стараніе съ малыми средствами принести своей отечественной промышленности и торговли какъ можно болѣе пользы и выгоды; Vyvozny spólek стоитъ дѣйствительно всегда на стражѣ вывозныхъ именно интересовъ своей страны. Такъ въ самый моментъ основанія этого вывознаго бюро при Пражской торговой палатѣ имѣла мѣсто русско-нѣмецкая таможенная война, при чемъ, разумѣется, обѣ воюющія страны утрачивали своихъ обычныхъ поставщиковъ и вновь рожденный экспортный союзъ немедленно воспользовался моментомъ для поднятія и усиленія вывоза богемскихъ произведеній въ обѣ воюющія страны. Ради этой цѣли новый Пражскій союзъ опубликовалъ немедленно въ газетахъ замѣтки о всѣхъ тѣхъ выгодахъ, которыя сулитъ таможенная война австрійскому экспорту въ обѣ страны какъ Россію, такъ и Германію и указанія на подходящіе для того товары; затѣмъ, собравши въ компетентныхъ источникахъ свѣдѣнія о важнѣйшихъ русскихъ импортерахъ по разнымъ товарамъ, выставилъ ихъ списокъ въ своемъ бюро для всеобщаго пользованія мѣстныхъ промышленниковъ и торговцевъ. Въ то же время Экспортный союзъ обратился въ торговое министерство за выясненіемъ цѣлаго ряда вопросовъ важныхъ для вывоза о примѣненіи, напримѣръ,

русскаго таможеннаго тарифа къ австрійскимъ продуктамъ провозимымъ транзитомъ черезъ Германію, о примѣненіи его обычныхъ ставокъ (русскаго тарифа) къ произведеніямъ, экспортируемымъ изъ Австріи, но тамъ лишь натурализированнымъ, то-есть ввознымъ изъ за-границы съ оплатой пошлины. Такіе же запросы слѣдовали и относительно экспортныхъ въ Германію товаровъ, по поводу вывоза туда изъ Богеміи вики, хлѣба нѣкоторыхъ сортовъ и другихъ произведеній, по поводу требованія германскими таможенными властями консульскихъ свидѣтельствъ о происхожденіи товара и пр. Всѣ полученныя Вывознымъ союзомъ разъясненія, толкованія и указанія дѣлались немедленно извѣстными черезъ своихъ членовъ всѣмъ заинтересованнымъ лицамъ; точно также новое экспортное общество обращалось и къ министерству иностранныхъ дѣлъ съ просьбой сдѣлать распоряженіе, дабы всѣ австровенгерскіе консула на Востокѣ и въ такъ называемыхъ заморскихъ странахъ сообщали между прочимъ въ бюро Пражскаго союза обо всѣхъ публикуемыхъ тамъ правительственныхъ и общественныхъ вызовахъ на подряды и поставки; черезъ объявленіе въ газетахъ Пражскій союзъ предостерегалъ заинтересованныхъ лицъ о новомъ англійскомъ законѣ по обозначенію товаровъ при ввозѣ ихъ въ Англію и о формальностяхъ при этомъ имѣющихъ быть, точно также объ опасностяхъ, угрожающихъ для богемской промышленности при вывозѣ ламповыхъ цилиндровъ въ Грецію, экипажныхъ осей въ Румынію и нѣкоторыхъ другихъ товаровъ въ Болгарію, при чемъ и давались объясненія, какъ избѣгнуть того или иного неудобства для экспортёра, возникающаго большею частью отъ какихъ-либо измѣненій въ иностранныхъ таможенныхъ правилахъ. Такимъ же образомъ Экспортный союзъ поспѣшилъ опубликовать объ открывшихся, вслѣдствіе частнаго измѣненія тарифовъ Соединенныхъ Штатовъ, благопріятныхъ шансахъ для вывоза перчатокъ и пр. и пр.

Въ первый же годъ своего основанія (т.-е. въ 1893 г.), многія представленія и сношенія Пражскаго союза къ министерству торговли и другимъ оффиціальнымъ учрежденіямъ увѣнчались полнымъ успѣхомъ для выгодъ отечественной торговли и промышленности. Такъ, напримѣръ, Баварское правительство при вывозѣ изъ Богеміи вики освободило экспортеровъ отъ обязанности представлять свидѣтельства о происхожденіи (Ursprungszeugniss), довольствуясь лишь доказательствомъ, что продуктъ—внутренняго австро-венгерскаго производства. На запросы и представленія свои о русскомъ тарифѣ, точно также Союзъ получилъ удовлетворительныя разъясненія, важныя для экспортеровъ. Одинаково получены были, вслѣдствіе просьбы членовъ Пражскаго союза, различныя объясненія и свѣдѣнія отъ желѣзныхъ дорогъ, австрійскаго таможеннаго управленія и т. д. Справочнаго характера свѣдѣнія, которыя приходилось добывать Пражскому вывозному обществу на первыхъ же шагахъ его дѣятельности, отличались большимъ разнообразіемъ и частью дѣлались словесно, частью письменно. Экспортный союзъ открылъ свои дѣйствія 23 іюля 1893 года, а уже къ концу года успѣлъ доставить своимъ сочленамъ 136 справокъ о солидности и кредитоспособности иностранныхъ фирмъ и нѣсколько сотъ по поводу таможенныхъ тарифовъ, желѣзнодорожныхъ формальностей на таможняхъ въ различныхъ странахъ, адрессовъ разныхъ фирмъ, правилъ иностранныхъ штемпельныхъ сборовъ и т. д. Для одной экспортной фирмы были добыты даже Союзомъ образцы ходячихъ товаровъ въ Аргентинской республикѣ Южной Америки и т. д. и т. д.

Вотъ все, что намъ извѣстно о первыхъ шагахъ дѣятельности новаго экспортнаго союза въ Прагѣ, что совершенно достаточно, чтобы согласиться съ выводомъ, который о немъ дѣлаетъ въ своемъ отчетѣ Пражская торговая палата: „Уже опытъ краткаго существованія

Экспортнаго бюро", говорится въ этомъ отчетѣ, „показалъ намъ, что его устройство не только вполнѣ соотвѣтствуетъ живымъ потребностямъ экспортной индустріи, но что оно способно оживить экспортную дѣятельность торговаго округа палаты, благодаря доставленію быстрыхъ и надежныхъ справокъ и свѣдѣній по всѣмъ возникающимъ въ экспортной торговлѣ вопросамъ и непрерывному разслѣдованію и изученію торговыхъ отношеній иностранныхъ рынковъ" [1]).

---

[1]) Bericht uber die allgemeine ordentliche Sitzung der Handels—und Gewerbekammer in Prag am 19. October 1893. Стр. 303—306. Ditto... am 30 December 1893. Стр. 416—419.

ГЛАВА ПЯТАЯ.

II. Экспортные союзы въ Германіи.—Экспортный складъ товарныхъ образцовъ въ Штутгартѣ (Export Musterlager Stuttgart). — Исторія его основанія и первоначальный планъ, устройство склада, организація и уставъ.—Недостатки Штутгартскаго союза и склада, причины незначительности его торговыхъ оборотовъ.—Дрезденскій „Экспортный союзъ для королевства Саксонскаго". — Исторія его основанія и первоначальная борьба съ недостаткомъ средствъ.—Настоящая организація и цѣли учрежденія. — Способы, коими Саксонскій союзъ пользуется для сбыта своихъ продуктовъ.—Подробные отчеты о дѣятельности Саксонскаго союза: успѣхи нѣмецкой торговли въ Болгаріи и др. странахъ.—Франкфуртская выставка товарныхъ образцовъ и ея организація.—Вывозной складъ товарныхъ образцовъ при Гамбургской биржѣ. — Берлинъ и его торговыя и иныя учрежденія, способствующія сбыту за-границу.

Обратно съ Австріей, Германія имѣетъ лишь одинъ маловажный торговый музей во Франкфуртѣ, но зато владѣетъ нѣсколькими экспортными союзами и складами образцовъ, не говоря о большомъ количествѣ въ ея торговыхъ портахъ частныхъ складовъ товарныхъ образцовъ при экспортныхъ агентствахъ. Консулъ Соединенныхъ Штатовъ, въ г. Хемницѣ, въ Саксоніи, въ своемъ отчетѣ въ 1894 г., такъ описываетъ усилія Германіи для развитія своей экспортной торговли:

„Первымъ факторомъ обезпечить иностранные рынки для германскимъ мануфактуръ, не говоря о почти абсолютной необходимости теперь для нея имѣть такіе

рынки, является огромный интересъ къ выгодамъ экспортной торговли даже во внутреннихъ городахъ Германіи. По всей имперіи образуются общества для поощренія колонизаціи и отпускной торговли. *Эти союзы являются дѣятельными агентами въ стремленіи завоевать иностранные рынки.* Ихъ методы очень просты и до сихъ поръ были весьма успѣшны. Они поддерживаются печатью, властями и всѣмъ германскимъ народомъ“ [1]).

Изъ первой категоріи экспортныхъ союзовъ первое мѣсто по старшинству, если не по торговымъ оборотамъ, занимаетъ въ Германіи Штутгартскій Export-Musterlager (Kanzlei 39, „Gewerbehalle“, Stuttgart), котораго отнюдь не слѣдуетъ смѣшивать съ почти одноименнымъ знаменитымъ Musterlager въ Штутгартѣ, принадлежащимъ Вюртембергскому правительству и имѣющимъ характеръ промышленнаго музея (при такъ называемой Centralstelle, (а не торговаго—и который прежде помѣщался въ Legionskasernen, а нынѣ въ собственномъ прекрасномъ зданіи [2]). Основанъ выше упомянутый складъ товарныхъ образцовъ въ 1882 году, послѣ Вюртембергской выставки, кружкомъ преимущественно фабрикантовъ съ цѣлью сблизить иностранныхъ покупателей и вюртембергскихъ промышленниковъ другъ съ другомъ и тѣмъ обезпечить сбытъ отечественныхъ произведеній. За исключеніемъ 10,000 марокъ, потраченныхъ на его основаніе и полученныхъ съ доходовъ отъ упомянутой выставки, Штутгартскій складъ товарныхъ образцовъ никакихъ субсидій не получаетъ и можетъ считаться вполнѣ частнымъ учрежденіемъ: живетъ на получаемые имъ взносы отъ членовъ и на коммиссію съ продажи ихъ произведеній. Каждый членъ платитъ отъ 25 до 50 марокъ въ

---

[1]) См. The Board of Trade Journal Vol XVI. 1894. Стр. 401.

[2]) См. описаніе послѣдняго музея въ нашей книгѣ „Часы досуга“. Москва, 1896.

годъ, за что получаетъ право на 1 метръ пространства въ помѣщеніи выставки для установки своихъ товарныхъ образцовъ, выкладыванія своихъ проектовъ, прейсъ-курантовъ, рисунковъ и пр.; тѣ, которые желаютъ занимать больше помѣщенія, разумѣется платятъ особую дополнительную таксу. Въ настоящее время насчитывается около 400 членовъ. Коммиссіонный процентъ колеблется между 3% и 5%, смотря по товару. Дирекція склада обязуется членамъ — экспонентамъ, что выставленные предметы будутъ показываться *не иначе*, какъ покупателямъ, дабы образцами не могли воспользоваться конкуренты [1]).

Статуты или уставъ общества (Statuten des Export-Musterlager Stuttgart) такимъ образомъ опредѣляютъ цѣли его:

«Общество «Штутгарскій складъ товарныхъ образцовъ» ставитъ своею задачей поощрять заграничный сбытъ промышленныхъ произведеній, вюртембергскихъ и гогенцоллернскихъ» § 2 гласитъ: „Цѣль эта преслѣдуется обществомъ чрезъ учрежденіе въ Штутгартѣ постояннаго склада товарныхъ образцовъ, въ которомъ члены выставляютъ свои произведенія; далѣе черезъ посредничество по продажѣ ихъ товаровъ за счетъ и страхъ экспонентовъ, чрезъ приготовленіе и распространеніе каталоговъ склада, черезъ доставленіе членамъ всевозможныхъ свѣдѣній по вывозу и вообще устройство иныхъ различныхъ учрежденій, которыя будутъ способствовать достиженію главной цѣли общества».

Таковы исходные пункты дѣятельности Штутгартскаго общества [2]).

---

[1]) Нами посѣщенъ Штутгартскій Exportmusterlager два раза: въ 1887 г. и въ 1895 г. Первый разъ мы явились безъ рекомендаціи

---

[2]) Statuten des Export-Musterlagers, Stuttgart § 1 и 2.

Преслѣдуя свои задачи, Штутгартскій складъ образцовъ открылъ въ 1885 году филію въ Гамбургѣ. Члены имѣютъ право помѣщать тамъ для выставки свои произведенія безплатно, но за могущую случиться продажу должны платить коммиссію. Затѣмъ Штутгартскій складъ устроилъ было торговыя агентства на всѣхъ главныхъ рынкахъ Европы, но дѣло пошло неудачно и большинство ихъ было закрыто. Въ настоящее время представителей Штутгартскаго склада, согласно послѣднему отчету,—10 человѣкъ [1]), которые и получаютъ коммиссію со всѣхъ заключенныхъ черезъ нихъ сдѣлокъ. Что же касается до иностранныхъ покупателей, то посредничество Штутгарскаго общества не доставляетъ имъ никакихъ расходовъ, но за то заказы иностранныхъ домовъ, особенно неизвѣстныхъ покупателей, не исполняются, пока они не вышлютъ впередъ сумму, равную стоимости товара вмѣстѣ съ другимъ необходимымъ накладнымъ расходомъ. Благодаря этому правилу, строго соблюдаемому, замѣчаетъ отъ себя Малиссаръ, Штутгартскій складъ не несетъ никакихъ потерь, кромѣ самыхъ ничтожныхъ, но за то, конечно, мало получаетъ и прибылей.

Первоначально, какъ видно изъ приведенной нами выдержки изъ устава общества, имѣлось въ виду по-

---

и д-ръ Циллингъ, директоръ музея, допустилъ насъ съ большой неохотой и подозрительностью и лишь только благодаря ссылкѣ на званіе фабричнаго инспектора. Второй разъ я, вѣроятно, вовсе не былъ бы допущенъ, если бы, по счастію, д-ръ Циллингъ не отсутствовалъ и я имѣлъ возможность представить его замѣстителямъ хорошую рекомендацію отъ знакомаго банкира г. Ульриха изъ города Ульма.

[1]) Цифра 10 стоитъ въ послѣднемъ отчетѣ общества за 1895 г., на словахъ же сынъ директора, г. Циллингъ, который показывалъ мнѣ складъ, назвалъ 15; тѣ же 15 называлъ мнѣ г. Арно Бергнеръ, директоръ Дрезденскаго экспортнаго склада, говоря мнѣ о Штутгартскомъ, вѣроятно, 15—прежнее число представителей.

ощреніе исключительно мѣстной вюртембергской вывозной торговли, но скоро обнаружились въ торговомъ смыслѣ неудобства такого порядка. Чтобы привлечь иностранныхъ и особенно заморскихъ покупателей въ Штутгартъ, нужно было имъ представить разнообразный выборъ товаровъ, чего ограниченіе членства и допущеніе въ складъ однимъ лишь Вюртембергомъ не могло конечно сдѣлать. И вотъ 4 іюля 1887 года собраніе общества расширило программу учрежденія, допустивши въ принципѣ, помимо вюртембергскихъ, товары иностраннаго происхожденія и такіе, которые не фабрикуются въ Вюртембергѣ, по этому Штутгарскій складъ товарныхъ образцовъ содержитъ въ себѣ продукты всевозможнаго происхожденія: много напримѣръ товаровъ баварскихъ, баденскихъ, саксонскихъ и даже парижскихъ (оптическіе). Исключительно представляя интересы своихъ членовъ, Штутгартскій складъ имѣетъ дѣло лишь съ крупными промышленниками: ремесленниковъ и кустарей, по словамъ г. Циллинга младшаго, тамъ совсѣмъ нѣтъ. Точно также, обратно съ извѣстнымъ намъ Австро-Венгерскимъ экспортнымъ союзомъ и экспортной дѣятельностью Венгерскаго торговаго музея, путешествующихъ прикащиковъ съ образцами склада для распространенія ихъ товаровъ за границу Штутгартское общество не имѣетъ, чѣмъ отъ нихъ рѣзко и отличается. Другими способами для распространенія своихъ товаровъ за границей Штутгартскій складъ пользуется такъ же повидимому далеко не въ достаточной степени. Такъ имъ изданы были каталоги на нѣмецкомъ и итальянскомъ языкѣ, но сравнительно въ небольшомъ количествѣ, такъ что до 1895 г. роздано какъ видно изъ послѣдняго отчета 9340 экземпляровъ каталога, тогда какъ напримѣръ Австро-Венгерскій союзъ выпускалъ единовременно по нѣсколько тысячъ экземпляровъ (25000 напримѣръ) и, насколько я понялъ изъ объясненія дирекціи, мнѣ по-

казывавшей складъ (д-ра Циллинга сынъ), торговля производится черезъ разсылку собственно аннонсовъ и проспектовъ, каталогъ же былъ изданъ въ двухъ изданіяхъ, послѣдній разъ въ 1884 г.[1]) и съ тѣхъ поръ, по словамъ г. Циллинга, не возобновлялся, такъ какъ найдено было невыгоднымъ, ибо покупатель узнаетъ де отсюда адресъ производителя и входитъ съ нимъ въ непосредственныя сношенія, лишая коммиссіи Штутгартское общество [2]). Иногда складъ входитъ по этому въ сдѣлку съ фабрикантомъ даже объ исключительномъ сбытѣ его товаровъ (Лейпцигская фабрика музыкальныхъ ящиковъ напримѣръ, объяснилъ мнѣ г. Циллингъ сынъ, имѣетъ лишь пять представителей и помимо ихъ (въ томъ числѣ и Штутгарскаго Export-Musterlager) купить эти издѣлія невозможно).

Роль разсылки каталоговъ, нынѣ крайне скудно раздаваемыхъ и устарѣвшихъ (въ прошломъ году ихъ разослано всего только 125 экземпляровъ) играетъ по-

---

[1]) Katalog des Exportmusterlager Stuttgart (Centralpunkt der württembergischen Exportindustrie). Ständige Ausstellung aller für Export passenden Artikel. Kanzleistrasse 39 (Gewerbehalle) 1884. Zweite Auflage, Stuttgart.

[2]) Въ виду такого факта, сообщеннаго намъ лично представителемъ дирекціи, намъ очень странно читать въ отчетѣ, вообще точномъ и обстоятельномъ, г. Малиссара, мнѣніе будто бы Штутгартскій складъ обнаруживаетъ большую дѣятельность посредствомъ выпуска публикацій, каталоговъ и пр. для привлеченія иностраннаго покупателя (см. его Rapport, стр. 9). Помимо указаннаго выше факта на счетъ каталога, намъ отъ старыхъ членовъ Штутгартскаго Export-Musterlager приходилось слышать упреки ему именно за недостатокъ его дѣятельности. Каталога общество не перепечатываетъ, путешествующихъ приказчиковъ—этой живой рекламы какъ мы видѣли, совсѣмъ не употребляетъ въ дѣло, экспедицій для личнаго ознакомленія съ рынками, подобно описаннымъ уже нами учрежденіямъ, также не посылаетъ: что же мудренаго, что доходъ общества падаетъ и дѣятельность туго развивается, тѣмъ болѣе, что Штутгартъ не представляетъ ничего для иностранца особенно привлекательнаго, какъ напримѣръ, Парижъ, Гамбургъ или Лондонъ.

видимому разсылка отчета Export-Musterlager, до нельзя краткаго и малосодержательнаго и такъ называемыхъ пригласительныхъ картъ (Einladungskarten); за прошлый 1895 годъ разослано какъ видно изъ отчета, 10 тысячъ экземпляровъ перваго и 2 — второго, разсылка которыхъ вмѣстѣ съ проспектами, обошлась правленію цѣлыхъ 3000 марокъ.

Число заказовъ, какъ и покупателей въ Штутгартскомъ складѣ ростетъ вмѣстѣ съ корреспонденціей и расходами на нее, но общій торговый оборотъ, какъ говоритъ послѣдній отчетъ, не только не увеличился, но слегка даже уменьшился (6%) [1]), что отчетъ объясняетъ паденіемъ цѣнъ на товары [2]).

Такъ какъ оффиціальныхъ данныхъ, заключающихся въ самомъ отчетѣ Штутгартскаго склада, о размѣрахъ его торговаго оборота не имѣется и я получить ихъ этимъ путемъ не могъ, то я обращался съ разспросами къ членамъ общества въ Штутгартѣ и получилъ отъ нихъ увѣреніе, что во всякомъ случаѣ оборотъ склада не превышаетъ 1 милліона марокъ, а такъ какъ расходы на управленіе достигаютъ до почтенной цифры 25,000 марокъ въ годъ, то очевидно, результатъ его дѣятельности нельзя считать блестящимъ. Какъ меня увѣряли люди, близко знающіе его дѣло, управленію Штутгарт-

---

[1]) См. XIII. Jahresbericht des Export-Musterlagers Stuttgart auf den 1 April 1895. Erstattet in der Generalversammlung vom 28 Mai 1895.

[2]) Вотъ данныя о числѣ покупателей и заказовъ на товары изъ послѣдняго отчета Штутгартскаго Export-Musterlager:

	1892 г.	1893 г.	1894 г.
Покупателей . . .	295	323	343
Заказовъ.	1712	2033	2124

Общей стоимости проданныхъ товаровъ отчетъ не показываетъ, упоминая лишь глухо, что оборотъ уменьшился на 6%. Такимъ образомъ очевидно, что сдѣлки торговыя этого общества все мельчаютъ и мельчаютъ.

скаго Exportmusterlager недостаетъ энергіи: оно не желаетъ совершенно ничѣмъ рисковать, что совершенно не по-купечески; сводя концы съ концами, правленіе Штутгартскаго склада удовлетворяется этимъ результатомъ; между прочимъ, именно указывалось на отсутствіе при учрежденіи путешествующихъ приказчиковъ и вообще малую дѣятельность въ странахъ сбыта для ознакомленія тамъ съ произведеніями своихъ сочленовъ. Первоначально при учрежденіи, путемъ устройства Штутгартскаго Exportmusterlager на деньги отъ Вюртембергской выставки имѣлось въ виду эмансипировать мѣстную вюртембергскую промышленность отъ зависимости въ заморской торговлѣ отъ Гамбурга и другихъ экспортныхъ городовъ, черезъ которые ихъ произведенія направляются для вывоза. Въ результатѣ, однако, какъ мы видѣли, Штутгартскій складъ потерялъ національный характеръ и продаетъ даже иностранные товары и не только не освободился отъ экспортной гегеменіи гамбургскихъ посредниковъ, но самъ поспѣшилъ устроить тамъ, т.-е. именно въ Гамбургѣ, единственное отдѣленіе своего склада; и наконецъ, общій вывозъ изъ Гамбургскаго порта нѣмецкихъ промышленныхъ произведеній, не говоря о прочихъ, растетъ гораздо быстрѣе, нежели претенціозная дѣятельность Штутгартскаго учрежденія.

Такимъ образомъ, общую цѣль учрежденія Штутгартскаго склада товарныхъ образцовъ едва ли можно считать достигнутою [1]).

---

[1]) Въ связи съ Штутгартскимъ Export-Mustelager, въ одномъ даже съ нимъ зданіи (Gewerbehalle) и подъ однимъ управленіемъ находится „Handels-Geographie-Museum“ то есть „музей торговой географіи“. Въ немъ представлены довольно обширныя коллекціи разнообразныхъ товаровъ, частью этнографическаго значенія, изъ Индіи, Китая, Турціи, Южной Америки и Австраліи. Вещи, тамъ собранныя—отчасти туземныя, отчасти привозныя, европейскія, въ томъ

Несравненно серьезнѣе и обширнѣе дѣятельность другого германскаго экспортнаго союза—Дрезденскаго, или какъ онъ называется оффиціально „*Экспортный союзъ для королевства Саксонскаго*". Въ то время, какъ дѣятельность многихъ подобныхъ учрежденій начиналась при самыхъ благопріятныхъ для того матеріальныхъ условіяхъ, какъ, напримѣръ, Мюнхенскій и Карльсрускій Export-Vereine, еще раньше своего основанія уже имѣли обѣщанную поддержку со стороны своихъ правительствъ и городовъ, а Штутгартскій складъ, какъ мы видѣли, имѣлъ 10,000 марокъ капитала для основанія и готовое помѣщеніе, судьба не баловала такъ Саксонскій вывозный союзъ. Онъ появился на свѣтъ въ большой бѣдности, ему приходилось выпрашивать себѣ помѣщеніе, то у частныхъ лицъ, то у правительственныхъ учрежденій и перекочевывать съ своими коллекціями образцовъ съ мѣста на мѣсто по неимѣнію средствъ и возможности, подобно болѣе счастливымъ своимъ собратіямъ, сразу завести приличное помѣщеніе. Не смотря на все это, однако же, дѣятельность Саксонскаго экспортнаго ферейна по истинѣ замѣчательна, какъ своей энергіей, такъ и результатами. Въ то время, какъ Мюнхенскій и Карльсрускій экспорные склады, послѣ кратковременнаго существованія успѣли закрыться, а Штутгартскій ведетъ свои дѣла крайне тихо и скорѣе

числѣ и нѣмецкія. Нѣкоторыя изъ нихъ были на Чикагской выставкѣ и тамъ пріобрѣтены. Здѣсь находятся: издѣлія домашней утвари, модели жилищъ и орудій, ткацкія издѣлія и пр. Съ другой стороны много образцовъ различной шерсти, химическихъ продуктовъ, фаянса и фарфора по англійскимъ образцамъ, но „made in Germany" и различные каталоги на англійскомъ, испанскомъ и др. языкахъ.

Добавимъ еще, что для Вюртемберга и Бадена имѣется еще два спеціальныхъ Musterlager въ Pforzheim и Gmunden спеціально для издѣлій изъ благородныхъ металловъ, устроенные самими фабрикантами этой отрасли промышленности.

съуживаетъ свою дѣятельность, нежели расширяетъ ее, Дрезденскій союзъ наоборотъ шагъ за шагомъ завоевываетъ новые рынки, расширяетъ свой кругъ кліентовъ: южная и восточная Африка, Болгарія и Кавказъ, Канада и Алжиръ, всюду можно встрѣтить представителей Вывознаго саксонскаго союза и произведеній Саксонскихъ промышленниковъ. Не разъ консульскія донесенія австрійскія, американскія и англійскія отмѣчаютъ кипучую дѣятельность этого союза, приписывая ему извѣстную долю торговаго успѣха Германіи, побивающей на иностранныхъ рынкахъ шагъ за шагомъ Великобританію и оттнимающей у ней старыхъ кліентовъ и покупателей.

Въ началѣ 1885 года появилась первая мысль объ основаніи экспортнаго союза для Саксоніи. Съ этою цѣлью въ маѣ того же года произошло первое собраніе сочувствовавшихъ лицъ въ помѣщеніи Дрезденскаго купечества съ цѣлью выработать проектъ общества. На собраніи выбранъ былъ комитетъ изъ нѣсколькихъ преданныхъ этому дѣлу лицъ, смотрѣвшихъ на него, какъ на дѣло высокой общественной пользы и патріотическое; планъ скоро былъ выработанъ и одобренъ собраніемъ и правительствомъ въ іюлѣ того же года, и тогда же новый Союзъ оффиціально началъ свою дѣятельность. Но для дѣятельности необходимы средства; ихъ-то однако въ началѣ своего существованія Дрезденскій союзъ совсѣмъ не имѣлъ и потому первые шаги его должны были быть направлены, чтобы вызвать общее сочувствіе и черезъ то приливъ необходимыхъ суммъ. Правленіе новаго общества оказалось на высотѣ своей задачи и съ большимъ стараніемъ начало агитацію въ странѣ о всей важности для національной промышленности *общественнаго* учрежденія, о необходимости такого Вывознаго союза, который поощрялъ бы и содѣйствовалъ отпуску товаровъ для всей Саксоніи—Тюрингена, создавая для того благопріятныя условія

для всей отечественной промышленности, а не для интересовъ лишь отдѣльныхъ фабрикантовъ. Члены правленія новаго Союза посѣщали различные промышленные центры Саксонскаго королевства, разъясняли фабрикантамъ цѣль и задачи Союза и безустанно приглашали всѣхъ желающихъ принять участіе въ общемъ дѣлѣ. Въ результатѣ, уже въ ноябрѣ того-же года новое общество имѣло 200 членовъ и могло дѣйствительно приступить къ своей дѣятельности. Необходимо было еще разрѣшить вопросъ о помѣщеніи, особенно важный въ виду намѣренія непремѣнно открыть Musterlager, складъ образцовъ. Первоначально Союзъ съ благодарностью принялъ предложеніе одного изъ своихъ сочленовъ и помѣстился съ своими коллекціями въ гостинницѣ „Stadt Leipzig", затѣмъ нѣсколько разъ, приспособляясь къ обстоятельствамъ, Вывызной союзъ переселялся съ своими собраніями и правленіемъ изъ дома въ домъ, съ мѣста на мѣсто, пока наконецъ общеполезная дѣятельность его настолько сдѣлалась очевидна для всѣхъ и всѣми признана, что глава государства, Саксонскій король принялъ постоянную выставку союза подъ свое непосредственное покровительство, почетнымъ его предсѣдателемъ сдѣлался принцъ Фридрихъ Августъ и Союзъ съ его засѣданіямъ и коллекціями товарныхъ образцовъ получилъ пристанище, повидимому на этотъ разъ уже прочное, въ одномъ этажѣ казеннаго зданія бывшаго кадетскаго корпуса, нынѣ переведеннаго въ лучшее помѣщеніе. (*Dresden* N., Niedergraben 5, im ehemaligen Königlichen Kadetenhaus).

Прежде всего опредѣлимъ по статутамъ Союза его цѣли и задачи, а затѣмъ уже познакомимся съ его дѣятельностью и отличіями отъ другихъ экспортныхъ союзовъ.

„Экспортный союзъ для королевства Саксоніи" (Export-Verein für das Königreich Sachsen) ставитъ своей цѣлью (§ 2 устава) способствовать сбыту промышленныхъ про-

изведеній Саксоніи (включая сосѣдніе германскіе округа) и вообще содѣйствовать подъему торговыхъ сношеній съ заграницей" (§ 3). Къ достиженію этихъ цѣлей служатъ слѣдующія средства и учрежденія:

1. Центральное бюро со складомъ товарныхъ образцовъ въ Дрезденѣ.

2. Фильяльныя бюро, по возможности соединенныя съ складомъ образцовъ, и агентуры въ другихъ континентальныхъ и заморскихъ городахъ.

3. Доставленіе членамъ Союза свѣдѣній по всѣмъ обстоятельствамъ, касающимся вывознаго дѣла.

4. Собраніе образцовъ иностранныхъ, особенно ходкихъ за границей фабрикатовъ, а также иностранныхъ для нѣмецкаго рынка наиболѣе подходящихъ сырыхъ продуктовъ и полуфабрикатовъ.

5. Посредничество (за извѣстный комиссіонный $^0/_0$) для продажи товаровъ за счетъ и страхъ самихъ членовъ.

6) Посредничество (также за комиссіонный $^0/_0$) для закупки чужихъ сырыхъ продуктовъ и фабрикатовъ за счетъ отдѣльныхъ или нѣсколькихъ членовъ.

7. Посылка опытныхъ лицъ за границу на коллективный счетъ [1]).

Членомъ Саксонскаго союза можетъ быть, какъ упомянуто выше, каждое лицо, имѣющее постоянное пребываніе въ Саксоніи или въ сосѣднихъ мѣстностяхъ Германіи и пользующееся политическими правами. Вопросъ о пріемѣ рѣшаетъ правленіе (Vorstand). Каждый членъ уплачиваетъ 20 марокъ въ годъ, за что получаетъ право безденежныхъ справокъ и свѣдѣній по всѣмъ вообще вопросамъ экспорта, а равно и осмотръ выставляемыхъ въ складѣ иностранныхъ товарныхъ образцовъ. Что же касается до справокъ заграничныхъ, то-есть о фирмахъ, агентахъ, или доставленія изъ-за-

---

1) Statuten des Export-Vereins für das Konigreich Sachsen.

границы товарныхъ образцовъ, то стоимость такихъ справокъ особо оплачивается. Сверхъ того каждый членъ имѣетъ право на 1 квадратный метръ поверхности въ складѣ товарныхъ образцовъ (Musterlager) въ Дрезденѣ для помѣщенія образцовъ своихъ произведеній, а также безплатно выставляетъ прейсъ-куранты, аннонсы, модели и т. п. Сверхъ этого пространства, занимаемое мѣсто оплачивается особо, а равно оплачиваются особо и выставки принадлежащихъ членамъ товаровъ въ складахъ Союза иностранныхъ или филіальныхъ. Наконецъ каждый членъ можетъ поручить правленію общества продажу своихъ товаровъ съ вознагражденіемъ за это въ условленномъ размѣрѣ. Въ общемъ собраніи каждый членъ имѣетъ лишь одинъ голосъ (обратно съ Пражскимъ вывознымъ союзомъ).

Такимъ образомъ Саксонскій Export-Verein, въ виду покровительства ему со стороны правительства, а равно и пользованія поддержкой со стороны германскихъ консуловъ, можно считать полу-оффиціальнымъ учрежденіемъ. Содержится оно однако безъ пособія казны, лишь за счетъ упомянутыхъ членскихъ взносовъ и умѣреннаго вообще комиссіоннаго процента съ продажи товаровъ по порученію членовъ: всего же въ годъ Союзу приходится затрачивать примѣрно отъ 20 до 25 тысячъ марокъ, не считая путешествующихъ съ образцами агентовъ, посылаемыхъ ежегодно и оплачиваемыхъ особо, обыкновенно на счетъ тѣхъ фирмъ, которыхъ они представляютъ.

Средства, которыми пользуется Саксонскій союзъ для сбыта продуктовъ за границей, весьма разнообразны: во-первыхъ, во всѣхъ мало-мальски важныхъ экспортныхъ мѣстахъ Дрезденскій Экспортный союзъ содержитъ агентовъ или представителей, на обязанности которыхъ лежитъ самая широкая пропаганда саксонскихъ продуктовъ и возможный ихъ сбытъ; при многихъ изъ нихъ находятся образцы товаровъ или доста-

вляются по первому требованію покупателя, всевозможные прейсъ-куранты, списки саксонскихъ и частью иныхъ нѣмецкихъ производителей и вообще всякія справочныя свѣдѣнія, нужныя для оптоваго покупателя. Такихъ агентовъ или представителей въ прошломъ отчетномъ году состояло 46 въ Европѣ и 53—въ другихъ частяхъ свѣта, не говоря о второстепенныхъ агентахъ и корреспондентахъ числомъ до 200, разбросанныхъ по всему міру [1]).

Но для того, чтобы посылать агентовъ или заводить корреспондентовъ гдѣ-либо, необходимо, конечно, имѣть надежду, что данный рынокъ представляетъ толкъ для сбыта, то есть *надо знать его*, и вотъ на эту-то сторону, обратно съ своимъ Штутгартскимъ собратомъ, Дрезденское общество всегда обращало большое вниманіе, стараясь знакомиться по мѣрѣ возможности съ требованіями и условіями всемірнаго рынка и посылая для этой цѣли опытныхъ и свѣдущихъ торговыхъ людей, конечно, съ образцами товаровъ и съ обязанностью представлять

---

[1]) Лишь представители или *главные* агенты Союза находились въ Европѣ въ 1894 году въ слѣдующихъ городахъ: Гамбургъ, Бременъ, Амстердамъ, Брюссель, Антверпенъ, Парижъ, Лондонъ, Глэзго, Бирмингамъ, Мадридъ, Барселона, Лиссабонъ, Порто, Бергенъ, Христіанія, Копенгагенъ, Рейкіявикъ (Исландія), Вѣна, Будапештъ, Габлонцъ, Миланъ, Неаполь, Флоренція, Генуя, Палермо, Рущукъ, Софія, Вуааресть, Бѣлградъ, Константинополь, Афины, С.-Петербургъ, Москва, Бѣлостокъ, Одесса, Варшава, Харьковъ, Кіевъ, Ковно, Рига, Ростовъ на Дону, Вильна; и внѣ Европы въ слѣдующихъ мѣстахъ: Ньюйоркъ, Чикаго, Монреаль, Торонто, Мексика, Гаванна, Ріо де Жанейро, Порто-Алегре, Буэносъ-Айресъ, Вальпарайзо, Арекина, Сидней, Мельбурнъ, Аделаида, Окландъ въ Новой Зеландіи, Бомбей, Лагоръ, Куррачи, Дели-Каунпуръ, Калькутта, Рангунъ, Мадрасъ, Коломбо, Сингапуръ, Батавія, Серабайя, Бангкокъ, Гонгконгъ, Шанхай, Гіоко (Оссако), Іокагама, Александрія, Кипръ, Триполисъ, Тунисъ, Танжеръ, Казабланка, Алжиръ, Смирна, Салоники, Бейрутъ, Алеппо, Самсунъ, Амазія, Трапезунтъ, Тифлисъ, Капштадтъ (для южной Африки).

отчеты. За десять первыхъ лѣтъ своего существованія, съ 1885 до 1895 года, Саксонскій Export - Verein истратилъ на этотъ предметъ, то-есть на посылку торговыхъ экспедицій сравнительно крупную сумму—до 330.000 марокъ. Первое путешествіе послѣдовало въ 1887 году; изслѣдованы были въ торговомъ отношеніи слѣдующія государства Южной Америки: Венецуэла, Колумбія, Эквадоръ, Перу, Боливія и Чили. Второе путешествіе, въ виду скромныхъ средствъ и изъ экономіи въ складчину съ нѣсколькими фирмами, въ восточныя страны Европы и Азію. Третье путешествіе, какъ и всѣ позднѣйшія, уже самостоятельно отъ Экспортнаго ферейна, обнимали собою страны: Мексику, Канаду, Вестъ-Индію, Кубу, Венецуэлу, Бразилію, Урагвай и Аргентину. Четвертое путешествіе большею частью касается отдѣльныхъ мѣстностей государствъ, уже посѣщенныхъ: Урагвай, Аргентина, Чили, Перу, Эквадоръ и Гватемала. Пятое путешествіе было направлено въ Азію; посѣщены цѣлый рядъ городовъ въ Индіи, Китаѣ и Японіи. Шестое путешествіе представляло собой повтореніе раннихъ поѣздокъ по Южной Америкѣ. Для седьмого путешествія избрана была Южная Африка со всѣми ея важнѣйшими пунктами; наконецъ, восьмое путешествіе по порученію экспортъ-ферейна происходитъ въ настоящее время и опять таки въ Южной Африкѣ въ виду того важнаго значенія, которое пріобрѣтаетъ южно-африканскій рынокъ годъ отъ году для всемірной торговли и спеціально для германской промышленности, которая тамъ все болѣе и болѣе успѣшно вытѣсняетъ англійское соперничество и занимаетъ новые рынки.

Третьимъ средствомъ, которымъ широко пользуется Саксонскій экспортный союзъ, является печатаніе и распространеніе, крайне широкое, каталоговъ и прейсъ-курантовъ своихъ фирмъ, которые постоянно перепечатываются и выпускаются въ свѣтъ на разныхъ язы-

кахъ, въ разномъ видѣ. Съ 1885 года до 1895 разослано, напримѣръ, 110,000 экземпляровъ каталоговъ отдѣльно на нѣмецкомъ, англійскомъ и одновременно на пяти различныхъ языкахъ и справочныя книги тоже на пяти языкахъ для знакомства съ саксонской промышленностью [1]) въ 48,000 экземпляровъ; далѣе, великолѣпные и весьма цѣнные альбомы нѣкоторыхъ выдающихся саксонскихъ мануфактуръ были розданы въ 70 экземплярахъ, а корреспонденція Экспортъферейна за эти десять лѣтъ заключаетъ въ себѣ болѣе 155,000 номеровъ: однихъ лишь печатныхъ циркуляровъ было разослано болѣе 135,000. Сверхъ того ежегодно правленіемъ Союза издаются такъ называемыя Winke (указанія) и Rathschläge (совѣты)—брошюры *конфиденціальнаго характера*, распространяемыя исключительно между членами общества, почему въ продажѣ найти ихъ не возможно, написанныя большею частью лицами путешествовавшими на счетъ Союза на дальніе заморскіе рынки. Цѣль ихъ познакомить своихъ земляковъ съ новымъ рынкомъ, указать гдѣ и что можно продать, какимъ образомъ лучше это сдѣлать, на что обратить особенное вниманіе и какія предосторожности принимать во всѣхъ отношеніяхъ [2]).

---

[1]) Export Verein für das Konigreich Sachsen. Nachshlage-Buch sämmtlicher Export-Industrie-Erzeugnisse Sachsens und Thüringens, mit Angabe der hauptsächlichsten Herstellungsorte 1891. (In fünf Sprachen: deutsch, franzosisch, englisch, italienisch, spanisch).

[2]) Я получилъ одну изъ подобныхъ *секретныхъ* брошюръ отъ г. директора Саксонскаго Export-Musterlager г. Арно Бергнера съ обѣщаніемъ не знакомить публику съ ея содержаніемъ, надо сказать довольно интереснымъ лишь въ торговомъ отношеніи. Полагаю, что я не нарушу долга скромности однако, если приведу нѣсколько заключительныхъ словъ ея и самое названіе.......... „Но я совѣтую настоятельно", говоритъ авторъ г. Луисъ Келигъ, въ интересахъ развитія тамъ (въ Африкѣ) нѣмецкой торговли ввозить *только хорошіе товары* и вообще торговать вполнѣ добросовѣстно: чрезмѣрныя цѣны и дурные товары могутъ конечно въ данную ми-

Въ другомъ родѣ и съ весьма выгодными послѣдствіями было иное печатное предпріятіе Союза, а именно изданіе въ 1893 г. отдѣленіемъ Саксонскаго союза или филіей въ Софіи въ Болгаріи „Болгарскаго альманаха" на 1893 годъ со множествомъ публикацій и объявленій нѣмецкихъ промышленниковъ. Альманахъ имѣлъ большой успѣхъ и былъ распространенъ въ Болгаріи въ огромномъ числѣ экземпляровъ, всюду знакомя заинтересованныхъ въ торговлѣ лицъ съ адресами и достоинствами преимущественно саксонскихъ фирмъ и именами всѣхъ представителей и корреспондентовъ этого предпріимчиваго общества въ этой странѣ, отъ которыхъ всякій любопытный болгарскій торговецъ можетъ тотчасъ же получить всѣ нужныя свѣдѣнія и справки. Уже въ своемъ отчетѣ слѣдующаго года Саксонскій ферейнъ дѣлаетъ слѣдующее любопытное заявленіе: „Весьма благопріятны для нѣмецкой вывозной торговли наши дѣла въ Болгаріи: изъ данныхъ торговой статистики видно даже, что ввозъ нѣмецкихъ произведеній послѣдніе годы въ Болгарію выросъ въ болѣе высокой степени, нежели ввозъ какой-либо другой страны въ ту же Болгарію. Какъ свидѣтельствуютъ консульскіе отчеты, нѣмецкая торговля этимъ успѣхомъ обязана тому обстоятельству, что германское купечество обнаружило большую энергію и иниціативу и лучше приспособляло товары къ требованіямъ спроса [1]).

нуту оказаться выгодными, но помѣшаютъ установленію прочныхъ торговыхъ сношеній"...... Несомнѣнно это—золотыя слова, которыя не мѣшаетъ помнить всѣмъ торговцамъ и каждой страны. Названіе этой брошюры слѣдующее. *"Als Manuscript gedruckt"*. Export-Verein für das Königreich Sachsen Dresden.—N. General-Bericht unseres Colletiv-Reisenden *Louis Kählig* über die Geschäftsreise nach Süd-und Ostafrika im Jahre $1893/_{94}$.

См. Geschäftsbericht über die neue ordentliche General-Versammlung des Export-Vereins für das Königreich Sachsen auf das Jahr $1893/_{94}$. Dresden, 1894.

Наконецъ, въ настоящее именно время правленіе Союза занято приготовленіемъ въ печать новаго вывознаго каталога подъ названіемъ „Указатель или Путеводитель по Саксонско-Тюрингенской вывозной промышленности“. (Führer durch die Sächsisch-Thüringiche Export Industrie), который будетъ имѣть изящную внѣшность, заключать въ себѣ адресы всѣхъ мало-мальски важныхъ саксонскихъ и тюрингенскихъ промышленныхъ фирмъ на пяти языкахъ съ указателемъ товаровъ и съ такимъ распорядкомъ, что всякую справку о мѣстѣ производства извѣстнаго продукта интересующійся легко можетъ найти. Изданіе это появится въ 15,000 экземплярахъ и будетъ имѣть широкое распространеніе черезъ представителей Союза и германскихъ консуловъ во всѣхъ концахъ міра.

Но вся эта издательская дѣятельность съ ближайшею цѣлью аннонсировать, распространить повсюду свѣдѣнія о саксонскихъ произведеніяхъ составляетъ собственно лишь очень маленькую часть дѣятельности Дрезденскаго общества: постоянное поле ея или сфера лежитъ все-таки въ двухъ складахъ образцовъ, такъ называемыхъ постоянномъ—своихъ произведеній и *временномъ* или точнѣе періодически выставляемыхъ—иностранныхъ продуктовъ и затѣмъ въ непрерывномъ общеніи членовъ Союза съ его правленіемъ, обмѣнѣ свѣдѣній, получаемыхъ по экспорту отовсюду, указаніяхъ, предупрежденіяхъ, совѣтахъ и прямыхъ объявленіяхъ для всѣхъ заинтересованныхъ лицъ. Эти стороны дѣятельности Союза трудно взвѣсить и перечислить, но въ ихъ огромной пользѣ для успѣховъ германской торговли сомнѣваться невозможно. Для лучшей характеристики приведемъ краткія извлеченія изъ отчетовъ Саксонскаго союза за послѣдніе пять лѣтъ; кстати замѣтимъ, что отчеты эти составляются, обратно напримѣръ съ Штутгартскимъ и даже съ Венгерскимъ, крайне обстоятельно и сравнительно подробнѣе и многіе изъ

нихъ почти представляютъ полную картину міровой торговли за данный годъ.

Отчетъ шестого годичнаго собранія Саксонскаго союза за 1890—91 годъ сообщаетъ между прочимъ, слѣдующія о себѣ свѣдѣнія: Число членовъ было 414, а фирмъ вновь поступившихъ было 36. Включая издержки на два коллективныя путешествія въ Восточную Азію и Южную Америку, расходъ Союза за отчетный годъ составилъ 56773 марки. Постоянный складъ образцовъ увеличился въ этомъ году и былъ представленъ 225 членами, а посѣщенъ былъ 620 заинтересованными иностранцами со всѣхъ концовъ міра.

Справокъ о кредитоспособности заграничныхъ фирмъ было сдѣлано для членовъ союза въ 1990—91 году 921. Входящихъ бумагъ поступило 6675 (противъ 4668 предшествующаго года), исходящихъ было 7982 (противъ 5691 предшествующаго года). Экспортныхъ заказовъ было исполнено 203 (противъ 591 въ предшествующемъ году) на сумму 720,000 марокъ, но въ дѣйствительности ихъ собственно было гораздо больше, такъ какъ во-первыхъ, многіе еще не были выполнены, а во-вторыхъ за заказами образцовъ обыкновенно слѣдуетъ гораздо большіе заказы; наконецъ, въ-третьихъ, благодаря издаваемымъ адресамъ, каталогамъ и другимъ изданіямъ Союза часто завязывались прямыя сношенія туземныхъ промышленниковъ съ иностранными экспортерами уже помимо вѣдѣнія Союза.

Въ теченіе года Союзъ обращалъ вниманіе сочленовъ на 1) увѣдомленіе Deutsch-Asiatische Bank въ Берлинѣ объ изданіи „Ostasiatischer Lloyd“, органа посольствъ и консульствъ въ Восточной Азіи; 2) на необходимость строгаго соблюденія въ Остъ-Индіи законовъ объ охранѣ торговыхъ клеймъ; 3) на товарныя посылки въ Перу и введенныя при этомъ формальности; 4) на соотвѣтствующіе отчеты о нѣмецкомъ экспортѣ въ Handels-Archiv; 5) на жалобы о неудовлетворительной упаковкѣ; 6) на

новые случаи сбыта или завязанныхъ отношеній съ тѣми или иными странами; 7) Союзъ предостерегалъ противъ иностранныхъ мошенническихъ фирмъ и продѣлокъ и пр. и пр.

Союзомъ были изданы и прочитаны доклады о предстоявшей Чикагской выставкѣ, объ основаніи „Нѣмецко-Австрійскаго Банка", объ открытіи новаго пароходнаго сообщенія Германіи съ южной Азіей и т. д.

Verein состоялъ въ ближайшей связи съ Deutscher Colonialverein (Abtheilung Dresden), а также съ Central-verein deutscher Wollwaarenfabrikanten и съ прочими нѣмецкими экспортъ-ферейнами, съ Deutsche Export Bank въ Берлинѣ, Deutsche Levante-Linie Hamburg, Grossherzoglich Badische Landesgewerbehalle Karlsruhe и Миланскимъ торговымъ музеéмъ.

Восточно-азіатскія и южно-американскія поѣздки агентовъ не только доставили возможность участвующимъ завязать необходимыя дѣловыя сношенія, но и послужили вообще цѣнными указками для дальнѣйшаго установленія этихъ связей въ будущемъ. Черезъ посредство саксонскаго министерства эти агенты особенно рекомендовались вездѣ вниманію представителей германскаго государства.

Изъ осторожности и опасенія конкуренціи, преимущественно иностранной, Verein, какъ говорится въ его отчетѣ, удерживается отъ болѣе подробнаго обсужденія и сообщенія данныхъ о своей дѣятельности, умалчивая совсѣмъ даже о многихъ своихъ предпріятіяхъ; но и то что въ немъ сообщено и что мы вкратцѣ лишь могли здѣсь привести, оправдываетъ радужное заключеніе, дѣлаемое самимъ отчетомъ о дѣятельности Союза въ 1890—91 году, которая сказывается уже въ увеличеніи числа заказовъ на цѣлыхъ сто процентовъ. *)

---

[1]) Geschäfts-Bericht für die sechste ordentliche General Versammlung des Export-Verein für das Königreich Sachsen auf das Jahr 1890/$_{91}$. Dresden, 1891.

Отчетъ слѣдующаго года (1891—92) сообщаетъ объ увеличеніи числа членовъ до 488 и о поступленіи въ Союзъ новыхъ 14 фирмъ; 249 фирмъ прислали свои образцы въ складъ саксонскихъ товарныхъ образцовъ, который былъ посѣщенъ 800 заинтересованными лицами. Одновременно выросъ и складъ иностранныхъ образцовъ. Входящихъ бумагъ было 7920, исходящихъ 9285. Экспортныхъ заказовъ было сдѣлано 1920, уже на сумму 1.150.800 марокъ.

Даже иностранные консула оффиціально указываютъ, какъ говорится въ отчетѣ, на полезную дѣятельность саксонскаго Export-Verein. Такъ, обстоятельство, что въ Триполисѣ нѣмецкая индустрія стала на твердую почву, приписывается австрійскимъ консуломъ въ его донесеніи прямо этому ферейну; о пользѣ Levante-Linie, (съ которой Дрезденскій Союзъ имѣетъ тѣсную связь и которую рекомендуетъ своимъ членамъ) для экспортной торговли въ Грецію, оффиціально признано въ Handels-Archiv на основаніи торговыхъ отчетовъ изъ Пирея, гдѣ прямо этому обществу приписывается распространеніе тамъ нѣмецкихъ продуктовъ и т. д.

Агентъ Дрезденскаго союза посылался въ этомъ отчетномъ году въ Южную Америку. Кромѣ того на Востокъ ѣздилъ самъ директоръ г. Бергнеръ, съ слѣдующими, какъ сообщаетъ отчетъ, результатами своей поѣздки: „Нашъ директоръ вывезъ убѣжденіе, что для Балканскихъ государствъ обработывающая нѣмецкая и спеціально саксонская промышленность еще можетъ расчитывать на большіе успѣхи, если только постараться изучить получше вкусъ и обычаи тамошняго населенія“... „Много разъ въ бесѣдахъ съ нѣмецкими тамъ старожилами, хорошо и близко знакомыми съ страной, ему приходилось слышать, что со стороны нашихъ промышленниковъ требуется лучшее знаніе мѣстныхъ и торговыхъ отношеній и меньшая ригорозность въ дѣловыхъ условіяхъ“. Этому обстоятельству, то есть

плохому знакомству съ мѣстными условіями, Бергнеръ приписываетъ господствующій о восточныхъ купцахъ (спеціально-левантинцахъ) пессимизмъ. „Безъ посредничества хорошо зарекомендованнаго представителя“, признаетъ онъ однако, „на Востокѣ нельзя успѣшно работать“. Поэтому директоръ вошелъ въ связь съ мѣстными банками, „чтобы облегчить сношенія нѣмецкихъ промышленниковъ и спасти ихъ отъ многихъ потерь“... ...(стр. 6 отчета). Какъ видно изъ того же отчета наибольшія выгоды и успѣхъ саксонскій экспортъ за 189$^1/_{92}$ годъ получилъ именно на Балканскомъ полуостровѣ и въ Левантѣ [1]).

Отчетъ Саксонскаго союза за 189$^2/_{93}$ годъ описываетъ промышленный кризисъ, который начался въ 1887 году и выразился съ одной стороны въ увеличивающемся годъ отъ году производствѣ, съ другой стороны — въ задержкахъ къ сбыту; высоты своей онъ достигъ въ 1890 году. Задержкамъ способствуетъ общая тенденція роста покровительственныхъ тарифовъ, которая подъ конецъ выразилась относительно Россіи прямо въ таможенной войнѣ и послѣдовавшихъ затѣмъ переговорахъ.

Число членовъ общества въ 189$^2/_{93}$ отчетномъ году было 503 и, несмотря на кризисъ, въ него вступило новыхъ 21 фирма. Экспортныхъ заказовъ черезъ „Союзъ“ было сдѣлано 2150 на сумму 1.390.000 марокъ. Союзъ доставилъ сочленамъ 1285 справокъ о кредитоспособности... Цифра входящихъ бумагъ по корреспонденціи была 8960, исходящихъ 11625... Болгаріи, по ея природнымъ условіямъ и энергичному характеру ея жителей, отчетъ сулитъ большую (выдающуюся) роль въ торгово-политическихъ отношеніяхъ на Востокѣ. Поэтому „Союзъ“ обратилъ на нее особое вниманіе и от-

---

[1]) Bericht des Export-Vereins für das Königreich Sachsen für fians Geschäftsjahr 1891/$_{92}$.

крылъ большой Musterlager въ Софіи, поручивши веденіе дѣла фирмѣ Garavy и C⁰. Подобный же складъ открытъ ферейномъ въ Вѣнѣ и имъ завѣдуетъ Антоновичъ, бывшій представитель въ Бѣлградѣ [1]).

Отчетъ за 189$^3/_{94}$ годъ содержитъ въ себѣ обзоръ міровой торговли и отношенія къ ней собственно нѣмецкихъ интересовъ. Годъ вообще весьма неудовлетворительный во-первыхъ, благодаря перепроизводству вслѣдствіе стремленія всѣхъ странъ къ чрезмѣрному развитію своей промышленности: такъ Соединенные Штаты Сѣверной Америки, которыхъ всецѣлое производство составляло въ 1880 году 5369 милліоновъ долларовъ увеличили его въ 1890 году уже до 9370 милліоновъ долларовъ, чѣмъ естественно должно было быть вызвано уменьшеніе нѣмецкаго экспорта. Какой затѣмъ изъ европейскихъ странъ отчетъ не касается, всюду замѣчается та же картина, то есть ростъ собственной фабричной промышленности, а съ ней сокращеніе сбыта или, по крайней мѣрѣ, затрудненіе для нѣмецкихъ мануфактуръ. Такъ между прочимъ отчетъ указываетъ наше отечество — Россію, утверждая, что по открытіи русскаго рынка, благодаря заключенію торговаго договора, *нѣмцы тотчасъ почувствовали невыгоды увеличенія и роста въ Россіи собственной промышленности.* Изъ азіатскихъ странъ быстро поднимается и совершенствуетъ свое производство Японія: съ 1881 по 1892 годъ размѣръ ея торговыхъ оборотовъ увеличился въ *шесть* разъ и притомъ послѣдніе годы замѣтно перевѣсъ получается на сторонѣ ея вывоза именно Японскія произведенія начинаютъ на Востокѣ становиться серьезными конкурентами европейской промышленности.

Другой причиной, вредно отражавшейся на отпускной торговлѣ слѣдуетъ считать денежный кризисъ въ Соединенныхъ Штатахъ, имѣвшій мѣсто какъ разъ во вре-

---

[1]) Ditto: 1891/$_{92}$.

мя Колумбійской выставки, который привелъ, какъ извѣстно, къ массѣ банкротствъ (15000 банкротствъ на 4 милл. доларовъ) и ослабилъ ея покупательную силу. Не менѣе неблагопріятную картину за отчетный годъ представлялъ другой рынокъ для германскихъ произведеній—южно-американскія государства, которыя вслѣдъ за Соединенными Штатами пережили серьезный кризисъ вслѣдствіе обезцѣненія серебра. Австралія, сдѣлавшаяся весьма прибыльнымъ мѣстомъ сбыта произведеній нѣмецкой промышленности, въ отчетный годъ страдала результатами спекуляцій, рядомъ банковыхъ краховъ, которые опять таки неблагопріятно отражались на иностранномъ ввозѣ. Во всей Азіи остались слѣды обезцѣненія серебра въ Индіи: дешевое серебро затрудняло ввозъ, поощряя вывозъ и основаніе, особенно предпріимчивыми японцами новыхъ, промышленныхъ предпріятій. Изъ европейскихъ государствъ сравнительно благопріятное положеніе для нѣмецкихъ интересовъ занимали три государства: Румынія, Болгарія и Швейцарія. Въ первой, не смотря на сильную конкуренцію со стороны другихъ европейскихъ государствъ (вѣроятно разумѣется Австрія). Германія давно уже отвоевала себѣ первое мѣсто; но кризисъ и тамъ имѣвшій мѣсто, отразился довольно неблагопріятно на дѣловыхъ отношеніяхъ и отчетъ совѣтуетъ своимъ землякамъ большую осторожность, не теряя изъ виду необходимость удержать за собою завоеванную область и, при наступившихъ опять благопріятныхъ условіяхъ имѣть твердую точку опоры для дальнѣйшаго развитія своихъ коммерческихъ отношеній. Болгарія уже много лѣтъ, по словамъ отчета, является желанной страной для нѣмецкаго экспорта и ввозъ нѣмецкихъ произведеній туда ростетъ быстрѣе нежели у другихъ государствъ. Наконецъ относительно Швейцаріи 1893/$_{94}$ г. принесъ Германіи благополучіе въ видѣ французско-швейцарской таможенной войны, которою, подобно Ав-

стріи, она воспользовалась и Саксонскій союзъ не преминулъ также усилить свой сбытъ въ Швейцарію, взамѣнъ того пробѣла, который оставили французы.

Переходя къ внутреннимъ дѣламъ Союза и положенію учрежденій его, отчетъ сообщаетъ слѣдующія данныя о складахъ товарныхъ образцовъ: складъ саксонскихъ произведеній представленъ былъ за отчетный годъ 265 фирмами, произведенія которыхъ занимали 850 квадр. метровъ пространства, такъ что въ распоряженіи Союза осталось очень ограниченное мѣсто для новыхъ коллекцій. Музей этотъ былъ посѣщенъ 900 заинтересованными лицами изъ разныхъ концовъ міра и завязались новыя торговыя отношенія. Правленіе союза пользуется случаемъ напомнить сочленамъ, участвующимъ въ выставкѣ, о необходимости чаще мѣнять и возобновлять выставленные предметы. Другой складъ, иностранныхъ произведеній, увеличился въ теченіи отчетнаго года, болѣе чѣмъ на 700 номеровъ какъ сырыхъ, такъ и обработанныхъ произведеній изъ Китая, Сіама, британской, французской и нидерландской Индіи, Африки и пр.

Экспортные заказы въ отчетномъ году увеличились числомъ до 2680 и цѣнностью до 1,675,800 марокъ (противъ 1,390,600 марокъ въ предшествующемъ году). Отчетъ опять напоминаетъ, что данные заказы лишь слѣдуетъ считать *пробными* заказами (Probebestellungen), такъ какъ завязавшій дѣло съ промышленникомъ иностранный покупатель уже самъ продолжаетъ его дальше, минуя Союзъ и не увѣдомляя его, конечно о своихъ дальнѣйшихъ отношеніяхъ. Такимъ образомъ размѣры торговой дѣятельности Саксонскаго союза совершенно совпадаютъ съ таковой же Будапештскаго торговаго музея при гораздо меньшихъ расходахъ со стороны частныхъ лицъ и безъ всякой денежной помощи со стороны государства. Такова сила энергіи и частной инициативы сравнительно высоко культурнаго народа.

Справочная дѣятельность Союза за 1893/$_{94}$ годъ выразилась во-первыхъ въ выдачѣ членамъ 1420 справокъ по кредитоспособности иностранныхъ фирмъ (противъ 1285 въ предшествовавшій годъ). Соотвѣтственно увеличилось и число справокъ по таможеннымъ вопросамъ, но отчетъ не сообщаетъ цифры этихъ справокъ. Корреспонденція за тотъ же годъ (считая вмѣстѣ входящія и исходящія бумаги) до 12,870 (противъ 11,625 за предшествовавшій годъ). Посредническая роль правленія Экспортнаго союза принимала также какъ и корреспонденція, болѣе и болѣе широкіе размѣры: приходилось вступать въ переговоры съ разными должностными лицами, транспортными компаніями, нѣсколько разъ прибѣгать къ третейскому суду и выступать для взысканія денегъ съ иностранныхъ должниковъ по порученію сочленовъ.

Далѣе, въ общественныхъ дѣлахъ участіе Саксонскаго Союза выразилось въ подачѣ германскому рейхстагу особенной петиціи въ формѣ памятной записки, съ выраженіемъ просьбы и желанія саксонскихъ промышленниковъ скорѣйшаго заключенія съ Россіей торговаго договора, которое вскорѣ и послѣдовало. Еще болѣе дѣятельную роль Союзъ игралъ, разсылая всевозможныя указанія и совѣты (Winke und Rathschläge) то въ формѣ писемъ, то въ формѣ циркуляровъ и брошюръ по различнымъ важнымъ торгово-политическимъ вопросамъ и по случайнымъ событіямъ экономическаго или административнаго характера или просто событіямъ въ торговомъ или промышленномъ мірѣ, но интереснымъ или важнымъ для сочленовъ. Многочисленные циркуляры разсылались напримѣръ по поводу торгово-промышленныхъ вопросовъ, касающихся Болгаріи, Румыніи, Россіи, Греціи, Португаліи, южноафриканскихъ республикъ и пр. Союзъ доставлялъ также свѣдѣнія и предостереженія сочленамъ по поводу новыхъ измѣненій въ конкурсномъ порядкѣ въ

Румыніи, о кредитныхъ отношеніяхъ въ Сербіи, о таможенныхъ предписаніяхъ для странствующихъ прикащиковъ во Франціи, о новомъ законѣ покровительства фабричныхъ клеймъ въ Греціи, о торговыхъ клеймахъ (Merchandise Marks Act) въ Англіи, о таможенной реформѣ въ Канадѣ; о способахъ упаковки разныхъ товаровъ и нѣсколько разъ Союзъ предостерегалъ также своихъ сочленовъ, называя, по полученнымъ свѣдѣніямъ, сомнительныя или просто мошенническія фирмы, особенно нѣкоторыя нидерландскія фирмы въ Амстердамѣ, Роттердамѣ, Гаагѣ и Антверненѣ. Въ цѣломъ въ теченіи года Союзомъ было разослано до 15 тысячъ циркуляровъ.

Въ заключеніе отчетъ 1893 — 94 года приводитъ списокъ нѣмецкихъ пароходныхъ компаній въ разные концы свѣта съ указаніемъ, что всѣ справки о тарифахъ можно получить въ бюро Союза. Нѣкоторыя изъ этихъ компаній, особенно нѣмецкая Левантійская линія рекомендуются за свой дешевый тарифъ и точность доставки и приводятся по этому поводу свидѣтельства нѣмецкихъ и австрійскихъ консуловъ, а такъ же указаніе пунктовъ желѣзныхъ дорогъ, откуда имѣютъ силу комбинированные билеты для Германской Левантійской линіи по удешевленному тарифу [1]).

1894—95 годъ является десятымъ годомъ дѣятельности Саксонскаго ферейна и отчетъ его имѣетъ до нѣкоторой степени юбилейный характеръ, представляя ретроспективный взглядъ на существованіе Музея за 10 лѣтъ и содержитъ историческія справки, которыми мы въ значительной степени уже воспользовались раньше, почему и не будемъ останавливаться на этой части отчета, достаточно знакомые съ общимъ характеромъ дѣятельности Саксонскаго союза. Постараемся лишь

---

[1]) Geschäftsbericht für die neunte ordentliche Generalversammlung des Export-Vereins für das Königreich Sachsen auf das Jahr 1893/94.

подвести итоги всей пользѣ, сдѣланной Союзомъ для своей отечественной промышленности.

Въ теченіе десяти лѣтъ съ 1885 по 1895 годъ складъ образцовъ въ Дрезденѣ былъ посѣщенъ 8000 заинтересованныхъ лицъ.

Число справокъ о кредитоспособности иностранныхъ фирмъ, доставленное въ теченіи тѣхъ же десяти лѣтъ Союзомъ своимъ сочленамъ составляло примѣрно около 9000.

Число *пробныхъ* заказовъ прошедшихъ черезъ правленіе Союза за десять лѣтъ, составляло около 13,000 на сумму 7,000,000 марокъ. Заказы эти, повторяетъ послѣдній отчетъ, *только пробные*, ибо цѣль Союза заключается вовсе не въ томъ, чтобы заработать какъ можно больше комиссіонныхъ и, разъ сведя потребителя съ производителемъ путемъ выполненія одного заказа, Союзъ дальше уже не имѣетъ и не получаетъ свѣдѣній о послѣдующихъ сдѣлкахъ, которыя могутъ продолжаться цѣлые годы. Поэтому отчетъ Союза предполагаетъ, что общее число торговаго оборота, произведеннаго съ помощью Союза, можно получить, лишь увеличивши втрое или четверо указанную цифру заказовъ. Такимъ образомъ, если одинаково съ тѣмъ разсчетомъ, который производилъ г. Шашвари относительно размѣровъ дѣятельности Венгерскаго музея, умножить на четыре цифру оффиціально полученныхъ заказовъ, чтобы вывести цифру дѣйствительныхъ заказовъ, вызванныхъ Музеемъ, то 7×4 дадутъ 28, то-есть общій минимальный итогъ сдѣланнаго Саксонскимъ ферейномъ для сбыта произведеній нѣмецкой индустріи выразится за десять лѣтъ 28.000.000 марокъ (около 14.000.000 рублей). Конечно, цифра эта весьма незначительна, если ее сопоставить съ цѣлымъ германскимъ экспортомъ, достигающимъ нынѣ громадной цифры свыше трехъ съ половиною милліардовъ, но во-первыхъ дѣятельность Союза ограничивается глав-

нымъ образомъ маленькой Саксоніей и, во-вторыхъ нельзя относиться съ пренебреженіемъ къ этому сравнительно хотя бы и скромному размѣру (какъ это дѣлаетъ авторъ одной англійской статьи [1]) потому уже, что пользу существованія торговыхъ учрежденій какъ Саксонскій экспортный союзъ невозможно и не правильно измѣрять лишь однимъ количествомъ марокъ ихъ оборота. Они имѣютъ значеніе въ смыслѣ образовательномъ и въ смыслѣ объединенія и живого обмѣна мыслей лицъ съ одинаковыми интересами несравненно большее, нежели всякое торгово-комиссіонное учрежденіе. Такой союзъ преслѣдуетъ на первомъ планѣ общественныя цѣли въ смыслѣ удовлетворенія интересовъ всей отечественной промышленности, а не отдѣльныхъ только лицъ, какъ это дѣлается въ простомъ комиссіонномъ учрежденіи: сближеніе промышленниковъ одной небольшой страны, имѣющее здѣсь мѣсто, развиваетъ и поднимаетъ между ними духъ солидарности, поддержки общаго интереса, а такимъ прежде всего является нынѣ дѣло экспорта для выросшей промышленности. Тѣ разнообразныя свѣдѣнія, примѣры, указанія, совѣты, наглядныя иллюстраціи, толкованія и предложенія, которые получаются членами Союза путемъ ли циркуляровъ и писемъ отъ правленія, путемъ ли живой бесѣды съ ихъ агентами и общимъ представителемъ, вернувшимся изъ поѣздки въ далекіе края,—все это будитъ энергію промышленника и торговца, расширяетъ его кругозоръ, способствуетъ практическому знакомству съ своимъ дѣломъ и почти не можетъ быть замѣнено или пріобрѣтено инымъ удобнымъ способомъ. Союзъ и знаніе являются той силой, которая ведетъ за собой побѣду во всякомъ дѣлѣ; тому же результату должно способствовать въ

[1]) См The Board of Trade Journal Vol XX, № 188. The Saxon Thuringian Export Association, page 524.

трудномъ дѣлѣ теперешней отпускной торговли, встрѣчающей конкуренцію множества лицъ, и образованіе обществъ, подобныхъ нами описанному въ Дрезденѣ.

Закончимъ нашу мысль слѣдующими словами послѣдняго отчета этого почтеннаго представителя духа единенія и комбинаціи въ современной германской промышленности и торговли, ведущаго ихъ ко многимъ побѣдамъ въ сферѣ міровой торговли.

„Съ неимовѣрно усилившимся ростомъ всякихъ торговыхъ сношеній, со вступленіемъ цѣлаго ряда государствъ и странъ въ разрядъ промышленно-самостоятельныхъ, съ гораздо большимъ чѣмъ прежде собственнымъ производствомъ, сократилась почва для сбыта тѣхъ странъ, которыя раньше можетъ быть царили на рынкахъ совершенно безъ конкуренціи или съ конкуренціей ничтожной. По этому требуются особенныя усилія со стороны нашихъ промышленниковъ, если они хотятъ обезпечить себѣ экспортъ въ тѣ страны, которыя остались сравнительно свободными для ввоза. По этому экспортный Союзъ нынѣ, какъ и прежде, считаетъ своей ближайшей задачей настаивать на высказанномъ фактѣ и указывать на него своимъ членамъ всякій разъ, когда является вопросъ о новомъ рынкѣ для сбыта, не уклоняясь въ то же время и отъ прямыхъ предложеній и совѣтовъ для завязыванія сношеній съ нимъ. Чтобы разсчитывать на сбытъ нѣмецкихъ товаровъ на всемірномъ рынкѣ, ихъ необходимо предлагать и быть готовымъ, въ виду конкуренціи, на разныя въ началѣ жертвы. При современныхъ условіяхъ отпускная торговля уже не можетъ по старому сосредоточиваться въ немногихъ купеческихъ рукахъ и *все болѣе и болѣе становится настоятельно необходимымъ соединеніе производителей въ сплоченныя группы,* какъ для облегченія экспортнаго дѣла, зондированія и раскрытія новыхъ областей экспорта, такъ и для своевременнаго освѣдомленія относительно измѣняющихся условій

спроса и предложенія въ странахъ вывоза и вообще для установленія постояннаго непосредственнаго знакомства съ требованіями и нуждами заграничныхъ рынковъ. [1])

Совершенно своеобразную организацію учрежденія для экспортной торговли получилъ торговый складъ въ когда то вольномъ, а нынѣ прусскомъ городѣ Франкфуртѣ на Майнѣ, извѣстномъ торговомъ и промышленномъ центрѣ южной Германіи. Благопріятное положеніе этого стараго города, его историческая важность, сильно и разнообразно развитая промышленность всей окружающей страны и множество лѣчебныхъ мѣстъ и минеральныхъ водъ въ близкомъ разстояніи отъ Франкфурта, все это давно привлекаетъ туда значительное количество иностранцевъ. Воспользоваться ихъ частнымъ присутствіемъ, такъ какъ между ними притомъ много торговыхъ людей, показать имъ на постоянной выставкѣ германскихъ мануфактурныхъ произведеній всѣ товары, могущіе имѣть сбытъ за границу, значитъ конечно способствовать облегченію и усиленію ихъ вывоза. И вотъ въ этихъ видахъ въ 1885 году составилось акціонерное общество во Франкфуртѣ (à fonds perdu) съ капиталомъ въ 40,000 марокъ и съ цѣлью устроить постоянную выставку нѣмецкихъ мануфактурныхъ произведеній. Задача состояла, такъ сказать, съ одной стороны въ томъ, чтобы иностранцамъ доставить возможность быстраго обзора образцовъ главнѣйшихъ отраслей нѣмецкой промышленности и выбора тѣхъ изъ нихъ для пріобрѣтенія, которые они пожелаютъ, съ другой стороны—нѣмецкіе мануфактуристы получаютъ возможность, благодаря такой выставкѣ, дешево и выгодно знакомить иностранные рынки съ своими продуктами.

---

[1]) Export-Verein für das Königreich Sachsen. Bericht fur das Geschäftsjahr 1894/95 mit einem Rückblick auf die nunmehr zehnjährige Thätigkeit des Vereins.

Съ 1-го января 1886 года означенная Выставка была открыта и существуетъ почти въ тѣхъ же размѣрахъ (около 300 экспонентовъ). Существенное отличіе франкфуртскаго учрежденія отъ всѣхъ нами описанныхъ состоитъ въ томъ, что здѣсь имѣется на лицо исключительно одна выставка, которая, какъ мы видѣли передъ другими сторонами дѣятельности, въ Дрезденѣ, отошла на второй планъ, а въ Вѣнскомъ Export-Verein совсѣмъ уничтожена. Ни „экспортнаго союза", ни общества для поощренія вывоза во Франкфуртѣ не существуетъ, а существуетъ лишь Выставка для этой цѣли. Лица участвующія въ Выставкѣ поэтому даже не называются членами, а просто экспонентами (Aussteller). Въ отличіе отъ Штутгарта и Дрездена, никакихъ взносовъ здѣсь отъ членовъ не берется, а лишь плата за мѣсто на выставкѣ.

Комиссія по правиламъ Выставки, т.-е. комиссіонное вознагражденіе администраціи выставки, (состоящей всего лишь изъ двухъ человѣкъ), за посредничество по продажѣ и покупкѣ товаровъ, допускается, но фактически, по объясненіямъ г. Шмидта, рѣдко берется и пріѣзжій покупатель, осмотрѣвши на выставкѣ образцы, большею частью непосредственно вступаетъ въ сдѣлку съ промышленникомъ, минуя чаще всего администрацію Выставки. Вообще въ отличіе отъ Штутгартскаго Export-Musterlager Франкфуртскій—комиссіоннымъ дѣломъ почти не занимается, хотя отъ него не отказывается. Главная задача—выставка и выставка, какъ выразился показывавшій мнѣ ее директоръ.

За отсутствіемъ спеціальныхъ статутовъ или устава, Выставка имѣетъ такъ называемую программу или условія вмѣсто нихъ, изъ которыхъ мы извлечемъ важнѣйшіе параграфы:

§ 1. Цѣль Export-Musterlager'а во Франкфуртѣ на Майнѣ заключается въ поощреніи вывоза нѣмецкихъ товаровъ.

§ 2. Export-Mustrlager или „Складъ товарныхъ образ-

цовъ“ принимаетъ на себя выставленіе товарныхъ пробъ, моделей, рисунковъ, плакатовъ, адресовъ, прейсъ-курантовъ и пр. для промышленныхъ и мануфактурныхъ издѣлій со всѣхъ частей Германской имперіи.

§ 3. Доставленные на Выставку образцы товаровъ выставляются въ помѣщеніи склада въ Франкфуртѣ на Майнѣ, въ извѣстномъ порядкѣ, по отраслямъ производства, дабы доставить возможность иностранному покупателю сдѣлать быстрый обзоръ предметовъ нѣмецкой вывозной промышленности и распорядиться здѣсь своими заказами.

§ 4. Выставленнымъ предметамъ долженъ быть приложенъ нумерованный точный списокъ на нѣмецкомъ языкѣ; необходимо также точное указаніе цѣны, мѣры, вѣса и иныхъ свѣдѣній для оріентировки, по возможности то же самое на англійскомъ и французскомъ языкѣ. Желательны также образцы укупорки товара и его отдѣлки.

Изъ другихъ частей этой программы Франкфуртскаго склада образцовъ добавимъ указанія, что плата съ участника берется по 30 марокъ въ годъ за мѣсто въ 1 кв. метръ; затѣмъ небольшіе сборы за шкафы и разстановку, но всего, добавляетъ директоръ, не болѣе 45 марокъ въ годъ. За посредничество по продажѣ товаровъ § 11 правилъ допускаетъ по соглашенію коммиссіи въ пользу дирекціи, которая, какъ было помянуто, тоже рѣдко берется, по объясненію директора. Сверхъ того полагается еще плата съ членовъ за пропечатаніе въ каталогѣ (10 марокъ въ годъ); § 13 правилъ, наконецъ, допускаетъ посылку складомъ агентовъ въ заморскія страны и устройство филіальныхъ выставокъ, но до сихъ поръ таковыхъ не имѣется и агентовъ не посылается. По крайней мѣрѣ г. директоръ Шмидтъ отвѣтилъ мнѣ на этотъ вопросъ отрицательно, добавляя къ этому, что Складъ имѣетъ представителей заграницею не болѣе развѣ двухъ или трехъ („ein Paar“); ни кор-

респондентовъ, ни путешествующихъ прикащиковъ совсѣмъ не имѣетъ [1]).

Франкфуртская постоянная выставка сама по себѣ разнообразнѣе и богаче Штутгартской и еще болѣе лишена мѣстнаго колорита то есть, не пріурочена къ одной части имперіи, а одинаково распространяется на всю страну: Пруссія, Баденъ, Баварія и Гамбургъ выставляютъ тамъ одинаково свои произведенія. Между прочимъ на Франкфуртской выставкѣ довольно много машинъ, чего въ Штутгартѣ, да и Дрезденѣ почти нѣтъ. Участники въ выставкѣ, какъ видно по роду издѣлій и изъ объясненій дирекціи, главнымъ образомъ крупные промышленники, ремесленниковъ нѣтъ совсѣмъ.

Отчетъ дирекціи за послѣдній 1894 годъ единственный нами полученный, отличается крайне малой содержательностью, заключается больше въ жалобахъ на продолжающійся кризисъ во многихъ мѣстахъ и затрудненія для экспорта вслѣдствіе развитія многими государствами собственной промышленности [2]). Главная дѣятельность дирекціи состоитъ, кромѣ выставки, въ печатаніи каталоговъ на нѣмецкомъ, англійскомъ и испанскомъ языкахъ и разсылкѣ ихъ въ разныя мѣста. Этими мѣстами сбыта товаровъ, выставляемыхъ на Франкфуртской выставкѣ, повидимому являются главнымъ образомъ такъ называемыя заморскія страны, а не Востокъ или Азія, играющіе для ея сбыта ничтожную роль. Обратно со Штутгартомъ каталоги печатаются очень часто, почти ежегодно, или цѣликомъ или въ дополненіяхъ. Размѣръ торговыхъ сдѣлокъ въ отчетѣ совсѣмъ не указанъ и директоръ г. Шмидтъ отозвался незнаніемъ, говоря только, что количество ихъ во вся-

---

[1]) Programm und Ausstellungs-Bedingungen des Export-Musterlagers Frankfurt am Main.

[2]) Export-Musterlager Frankfurt a/Main. Bericht der Direction für das Geschäftsjahr 1894.

комъ случаѣ незначительно и гораздо ниже напримѣръ, Штутгартскихъ [1]). Что обороты его дѣйствительно малы видно уже изъ того обстоятельства, что мѣстная торговая палата, какъ упоминается въ отчетѣ, считаетъ нужнымъ выдавать этому Складу ежегодную субсидію въ скромную цифру 1000 марокъ.

Кромѣ описанной Постоянной выставки образцовъ во Франкфуртѣ на Майнѣ существуетъ также небольшой Торговый музей въ зданіи биржи, состоящій изъ коллекцій по образцу Брюссельскаго Musée Commercial преимущественно мануфактурныхъ товаровъ, ввозимыхъ въ заморскіе страны государствами, конкурирующими съ Германіей и сырыхъ продуктовъ, пригодныхъ для привоза въ Германію. При немъ находится Справочное бюро, зала для чтенія и между прочимъ особое отдѣленіе для справки о выдачѣ патентовъ въ разныхъ странахъ. Музей этотъ пользуется весьма малою извѣстностью и намъ ни разу не приходилось о немъ слышать, кромѣ краткаго отчета Бланшвиля и упоминанія у Малиссара [2]). Основанъ онъ еще въ 1885 году торговой камерой и ею поддерживается. Входъ въ него платный, посѣтители платятъ 50 пфенниговъ.

Изъ другихъ городовъ Германіи Export Musterlager или складъ товарныхъ образцовъ, предназначаемый для поощренія вывоза и принадлежащій обществу, находится еще въ Гамбургѣ, гдѣ онъ носитъ названіе „*Export-Muster—Ausstellung in der Hamburger Börse*", то есть „*Экспортная Выставка товарныхъ образцовъ при Гамбургской*

---

[1]) Предсѣдатель акціонернаго общества, которому принадлежитъ Выставка, извѣстный г. Зоннеманъ (Sonnemann) издатель Frankfurter Zeitung, къ которому я имѣлъ рекомендательное письмо и который можетъ быть далъ бы мнѣ больше свѣдѣній о дѣятельности склада, къ сожалѣнію отсутствовалъ изъ Франкфурта во время моего посѣщенія.

[2]) См. Rapport de *Malissart*: Musées Commerciaux, стр. 12 и 13. Къ сожалѣнію во время моего посѣщенія Франкфурта на Майнѣ и

бирже". Онъ основанъ и принадлежитъ биржевому акціонерному обществу, подъ названіемъ Neue Börsenhalle и возникъ по мысли нѣкоего г. von Holt; директоромъ же его состоитъ нынѣ предсѣдатель биржеваго общества г. Розацинъ. Такимъ образомъ эта Постоянная выставка какъ бы составляетъ собственность мѣстной биржи и, находясь въ самомъ зданіи ея, рядомъ съ читальнымъ заломъ биржи, благодаря выгодному положенію должна бы имѣть практическій успѣхъ, но, какъ оказывается изъ осмотра нами сдѣланнаго и изъ разспросовъ синдика торговой камеры г. Юргенса, намъ показывавшаго эту выставку, предпріятіе это вообще успѣха не имѣло. Въ немъ участвуютъ какъ промышленники, такъ и торговцы, которые платятъ за мѣсто и притомъ довольно дорого (отъ 150 до 250 марокъ за шкафъ). Никакихъ коммиссіонныхъ Гамбургская Exportmusterausstellung не беретъ и вообще отъ себя торговлей не занимается, а даетъ пріѣзжимъ, посѣщающимъ этотъ музей, адресъ торговца или промышленника. Никакихъ особенныхъ выгодъ членамъ, кромѣ участія въ каталогѣ и выставкѣ своихъ прейсъ-курантовъ, не дается. Каталоги перепечатывались уже нѣсколько разъ и характерную особенность ихъ составляютъ иллюстраціи, изъ которыхъ нѣкоторыя никакой связи съ Выставкой не имѣютъ и предназначаются какъ бы въ подарокъ посѣтителю ея. Во вступленіи къ этимъ каталогамъ нѣмецкіе фабриканты, которые имѣютъ постоянныхъ экспортныхъ агентовъ въ Гамбургѣ и помѣщаютъ свои произведенія въ частныхъ складахъ товарныхъ образцовъ (Exportmusterlager), приглашаются болѣе типичныя произведенія своего искусства помѣщать на

тамошняго Export-Musterlager, мнѣ совершенно ничего не было извѣстно объ этомъ музеѣ, почему я его и не посѣтилъ. См. о немъ: Musées Commerciaux en Belgique, Allemagne, Autriche etc (Annexe au Moniteur officiel du Commerce du 8 Mai 1894. Paris).

Биржевую постоянную выставку, дабы получить лишніе шансы, что ихъ произведенія увидятъ заморскіе посѣтители Гамбургской биржи и заинтересуются осмотромъ болѣе полныхъ коллекцій ихъ товаровъ въ частныхъ Exportmusterlager или на самихъ фабрикахъ...

Эти надежды, однако, повидимому, не осуществились и, какъ объяснилъ мнѣ синдикъ г. Юргенсъ, сначала дѣло пошло бойко съ Выставкой, но теперь идетъ плохо. Прежде Выставка занимала три комнаты, въ настоящее время—только одну и то половина шкафовъ пустуетъ. „Товары на подобной Выставкѣ", замѣтилъ г. Юргенсъ, „должны постоянно обновляться и пополняться; между тѣмъ при организаціи биржевой выставки это трудно достижимо, ибо Выставка едва-ли окупается, государство же ей не помогаетъ". Вообще, обратно со всѣми предшествовавшими складами и выставками союзовъ и обществъ, Гамбургская биржевая выставка — дѣло совершенно торговое, не преслѣдующее общественныхъ интересовъ, а потому нельзя не согласиться съ замѣчаніемъ г. Юргенса, что подобнаго рода предпріятіе, какъ чисто торговое учрежденіе, скорѣе можетъ быть дѣломъ частной инищіативы, нежели биржеваго общества, преслѣдующаго совсѣмъ иныя цѣли, для него несравненно болѣе важныя, нежели занятіе выставкой товарныхъ образцовъ, могущей во всякомъ случаѣ дать лишь ничтожный доходъ.

Подобно своему сопернику Парижу, Берлинъ не имѣетъ ни торговаго музея, ни экспортнаго союза, похожаго на вышеописанные въ другихъ мѣстахъ Германіи, если не считать общества отдѣльныхъ промышленниковъ спеціальныхъ отраслей, устраивающихъ постоянныя или временныя экспортныя выставки (какъ напримѣръ машиностроительныхъ фабрикантовъ въ Константинополѣ). Извѣстной замѣной этого недостатка служитъ въ Берлинѣ во-первыхъ значительное развитіе экспортныхъ агентовъ и при нихъ иногда выставокъ то-

варныхъ образцовъ [1]) и затѣмъ существованіе многоразличныхъ частью ученыхъ, частью политическихъ и сословныхъ обществъ, если не прямо, то косвенно содѣйствующихъ и поощряющихъ экспортъ. Такимъ обществомъ напримѣръ является „*Центральный Союзъ Торговой Географіи и поощренія нѣмецкихъ интересовъ за границей*" (*Central-Verein für Handelsgeographie und Förderung deutscher Interessen im Auslande zu Berlin*). Общество это, какъ гласитъ его уставъ, (§. 2) имѣетъ своею задачею „установлять и поддерживать живую связь между нѣмцами живущими за границей и ихъ родиной, а равно изучать и распространять свѣдѣнія объ естественныхъ и общественныхъ уловіяхъ тѣхъ странъ, гдѣ нѣмцы поселяются".

На основаніи пріобрѣтеннаго знакомства съ заграницей, Союзъ стремится направлять переселеніе въ тѣ страны, которыя благопріятны для поселенія нѣмцевъ и въ которыхъ сознаніе нѣмецкой народности можетъ сохраняться въ полной силѣ. „Союзъ надѣется черезъ учрежденіе торговыхъ и мореходныхъ станцій содѣйствовать основанію нѣмецкихъ колоній". [2]) Въ одномъ изъ слѣдующихъ пунктовъ, § 4, уставъ Союза Торговой Географіи уже прямо упоминаетъ какъ свою обязанность составленіе и поддержаніе не только ученыхъ обществъ для изученія иностранныхъ государствъ, но и обществъ для *торговыхъ цѣлей*. Опираясь, вѣроятно, на эту статью устава, довольно извѣстный экономистъ и весьма предпріимчивый человѣкъ д-ръ Яннашъ 9 мая 1883 года въ закрытомъ засѣданіи правленія Союза Торговой

---

[1]) См. о торговлѣ и промышленности Берлина: „Bericht über Handel und Industrie von Berlin im Jahre 1895 erstattet von den Aeltesten der Kaufmannschaft von Berlin 1896.

[2]) Satzungen des Centralvereins für Handelsgeographie und Förderung deutscher Interessen im Auslande zu Berlin nach den von der Generalversammlung am 27 November 1879 gefassten Beschlüssen.

Географіи прочелъ докладъ, впослѣдствіи напечатанный, какъ *строго конфиденціальный или секретный документъ*, о необходимости основать для поощренія германской торговли „*Экспортный банкъ*" и при немъ, какъ отдѣлъ, Export Bureau, съ подробной мотивировкой своего мнѣнія, изложеніемъ цѣлей и задачъ новаго банка и проектомъ его устава. [1]) Мнѣніе д-ра Яннаша было принято: основанъ Export-Bank, котораго онъ и является директоромъ, равно какъ и Export-Bureau. Задача послѣдняго, согласно его правиламъ, заключается въ томъ, чтобы быть посредникомъ въ обоюдныхъ торговыхъ сношеніяхъ фирмъ туземныхъ и иностранныхъ и для этой цѣли поддерживать торговыя отношенія со всѣми иностранными преимущественно заморскими странами, производства и рынки которыхъ имѣютъ важность для нѣмецкой торговли. [2]) Для выполненія этой задачи Экспортъ-бюро указываетъ и рекомендуетъ солидныя фирмы за границей, комиссіонеровъ, агентовъ съ цѣлью завязать торговыя сношенія и т. д., доставляетъ всякаго рода справки для экспортныхъ фирмъ, хотя съ оговоркой, что Экспортное бюро отнюдь не является обыкновенной справочной конторой по кредитоспособности; служитъ посредникомъ для выполненія порученій и заказовъ иностранныхъ фирмъ, для выписки нѣмецкихъ произведеній и

---

[1]) Programm für die von dem „Centralverein für Handelsgeographie und Förderung deutscher Interessen im Auslande zu Berlin" zu verfolgende Exporthandels—und Colonialpolitik, entworfen von D-r. *R Jannasch* und von diesem an den Vorstand in der am 9 Mai 1883 abgehaltenen Vorstandssitzung berichtet. *Als Manu-cript gedruckt. Streng vertraulich*. Berlin. Gedruckt bei Julius Lilienfeld. 1883.

[2]) Самъ г. Яннашъ несомнѣнно имѣлъ много случаевъ познакомиться съ торговой географіей: ему принадлежитъ напримѣръ извѣстный трудъ: Die deutsche Handels-expedition 1886, von D-r Jannasch — описаніе торговой экспедиціи подъ его руководствомъ съ подвижнымъ складомъ товарныхъ образцовъ въ Марокко.

наоборотъ для закупки иностраннаго сырья для Германіи, доставляетъ совѣты и справки всякаго рода, не исключая юридическихъ казусовъ и принимаетъ на себя взысканіе долговъ въ заморскихъ странахъ, пріискиваетъ инженеровъ и техниковъ, устраиваетъ выставки заморскихъ продуктовъ въ Германіи, а нѣмецкихъ—въ заморскихъ странахъ и даже обѣщается *употреблять стараніе заинтересовать иностранную и особенно заграничную нѣмецкую печать*, нѣмецкія общества и союзы за границей поощреніемъ интересовъ нѣмецкой вывозной торговли (!!!...) [1])

Намъ не извѣстна къ сожалѣнію практическая дѣятельность Экспортнаго банка и Экспортнаго бюро г. Яннаша, въ лицѣ котораго теперь сосредоточиваются эти два учрежденія, а отчасти и Центральный союзъ Торговой Географіи, котораго онъ состоитъ предсѣдателемъ; но на основаніи знакомства за много лѣтъ съ органомъ этого учрежденія „Export" издаваемымъ Яннашемъ и личнаго посѣщенія его бюро (маленькія три комнаты на заднемъ дворѣ дома въ отдаленной улицѣ города) [2]) можно заключить, что дѣла этихъ трехъ учрежденій практически идутъ едва-ли блестяще, хотя одинъ лишь абонементъ для пользованія общаго характера услугами Экспортъ-бюро, помимо порученій, стоитъ 50 марокъ. По справкамъ, которыя я наводилъ въ берлинскихъ коммерческихъ кругахъ, дѣятельность г. Яннаша по экспорту нѣмецкихъ продуктовъ совершенно ничтожна и послѣднее время онъ занимается главнымъ образомъ практически не вывозомъ, а *ввозомъ* (португальскихъ винъ). [3])

---

[1]) Deutsches Export-Bureau, Berlin W., Lutherstrasse 5.

[2]) Самого г. Яннаша, къ сожалѣнію, мы въ Берлинѣ не застали, а потому и не могли съ нимъ лично познакомиться.

[3]) „Das Handels-Museum" отъ 12 Мая 1892 года сообщаетъ между прочимъ что за 1891 годъ у „Deutsche Exportbank" очистилась при-

Гораздо большее, вѣроятно, значеніе для косвеннаго содѣйствія нѣмецкому товарному отпуску имѣетъ въ Берлинѣ Нѣмецкое Колоніальное Общество, обладающее значительными денежными средствами (однихъ лишь членскихъ взносовъ 96,000 марокъ въ годъ) и 249 иногороднихъ отдѣленій общества не только по всей Германіи, но существуютъ даже филіи въ Антверпенѣ, Брюсселѣ, Лондонѣ и Токіо. Оно обнаруживаетъ кипучую дѣятельность во всѣхъ новыхъ нѣмецкихъ земельныхъ пріобрѣтеніяхъ, въ смыслѣ разносторонняго изученія ихъ, поддержанія эмиграціи и всѣхъ экономическаго характера мѣропріятій, служащихъ къ поднятію колоній и знакомству съ ними нѣмецкой публики, начиная съ попытокъ и опытовъ укрощенія африканскихъ слоновъ на службу человѣка и введенія въ нѣмецкихъ африканскихъ колоніяхъ воловьихъ упряжекъ и перевозки волами и кончая устройствомъ колоніальныхъ выставокъ въ разныхъ мѣстахъ (Любекѣ, Берлинѣ и пр.) и собраніемъ колоніальныхъ продуктовъ разнаго рода и снабженіемъ ими разныхъ германскихъ музеевъ и складовъ [1]) Пунктъ 5 этого замѣчательнаго общества, имѣющаго болѣе 19,000 членовъ, прямо ставитъ своей задачей: „поддерживать и содѣйствовать укрѣпленію экономическихъ и духовныхъ связей за границей живущихъ нѣмцевъ съ ихъ родиной“. [2])

Къ такого же рода обществамъ, косвенно несомнѣнно вліяющимъ на экспортъ, принадлежитъ также въ Бер-

---

былъ всего лишь въ 787 марокъ!!.. Уже тогда торговый оборотъ съ Португаліей составлялъ для Яннаша, повидимому, главное дѣло и упадокъ курса за 1891 г. португальской валюты ослабилъ покупательную силу тамошняго рынка и уронилъ весь Geschäft Экспортнаго банка до настоящихъ ничтожныхъ размѣровъ.

[1]) Jahresbericht der Deutschen Kolonialgesellschaft. 1895 Berlin.

[2]) См. Blue-book. Foreign Office, 1894. № 346. Miscellaneons series. Reports on subjects of general and commercial interest. *Germany*. Report on the German Colonies iu Africa and the South Pacific. стр. 4.

линѣ Verein Berliner Kaufleute und Industrieller, который исполняетъ для своихъ сочленовъ, во-первыхъ, обязанности безплатнаго справочнаго бюро, то есть одну изъ функцій торговыхъ музеевъ (впрочемъ кромѣ вопросовъ кредитоспособности) и сверхъ того съ 1893 года при немъ основанъ центральный комитетъ (Centralausshuss), имѣющій своей задачею „совѣщаніе по вопросамъ торговли и промышленности, представляющимъ спеціальный интересъ и требующимъ общаго дѣйствія". Въ составъ этого комитета входятъ помимо союза берлинскихъ купцовъ и промышленниковъ еще 19 торгово-промышленныхъ союзовъ разныхъ спеціальностей [1]). Понятно, что вопросы, касающіеся экспорта, могутъ составлять нерѣдко предметы обсужденія и воздѣйствія этого комитета и всѣхъ подобныхъ корпорацій.

---

[1]) Союзы эти носятъ слѣдующія названія:
Verein Berliner Kaufleute der Kolonialwaarenbranche.
Verband deutscher Schirmfabrikanten und der Interessenten verwandter Branchen.
Vereinigte Berliner Spediteure.
Deutscher Papierverein.
Verein der deutschen Hutindustrie.
Verein Berliner Kolonialwaarenhändler.
„Zonentarif", Verein für Eisenbahnreform.
Verein Berliner Lederhändler.
Verein der Schuh-und Schäfte-Fabrikanten.
Gesellschaft Berliner Wäsche-Fabrikanten.
Verein Berliner Agenten.
Verein der Berliner Petroleum-Grosshändler.
Localverein der Berliner Tapetenhändler.
Freie Vereinigung des Gold und Silberwaarengewerbes zu Berlin.
Freie Vereinigung der Berliner Produkten-Börse.
Verein aller Tabakinteressenten für Berlin und Umgegend.
Vereinigung Berliner Blumenfabrikanten und Grossisten.
1893-er Vereinigung der Internationalen Messen in Berlin.
Verein Berliner Grossdestillateure.
См. Jahresbericht des Vereins Berliner Kaufleute und Industrieller für das Etatsjahr 1895—1896. Berlin, im April 1896. Стр. 28.

Къ учрежденіямъ, имѣющимъ значеніе для отпускной торговли, нельзя не причислить также вновь учрежденныя въ Берлинѣ торговыя ярмарки (весеннія и осеннія), посѣщаемыя между прочимъ и купечествомъ изъ Россіи. Ярмарки эти (возникшія изъ-за конкурренціи съ Лейпцигомъ) плохо шли сначала, не имѣя собственнаго помѣщенія и вотъ съ этой цѣлью было основано особое общество для международныхъ ярмарокъ въ Берлинѣ (такъ называемое „1893-er Vereinigung für internationalen Messen in Berlin“), которое только что воздвигло прекрасное зданіе (еще не совсѣмъ законченное отдѣлкой),—„Берлинскій ярмарочный дворецъ“. (*Der Berliner Mess Pa'ast*, Alexandrinenstrasse 110), гдѣ за общедоступную плату каждый можетъ помѣстить на время ярмарки свои товары, а затѣмъ общество заботится различными путями объ интересахъ обѣихъ сторонъ какъ покупателей, такъ и продавцовъ, ставя своей ближайшей задачей, какъ гласитъ § 2 устава его, поощреніе международныхъ торговыхъ сношеній въ интересахъ своихъ сочленовъ и облегченіе закупокъ для покупателей на ярмаркахъ; обществомъ издается особый Adressbuch каждой ярмарки съ указаніемъ всевозможныхъ торговыхъ фирмъ, адресовъ, анонсовъ; оно помогаетъ пріѣзжимъ устроиться указаніемъ отелей и пр., употребляетъ однимъ словомъ съ своей стороны всѣ усилія для развитія своей международной ярмарочной торговли. Какъ сообщаетъ послѣдній отчетъ старшинъ берлинскаго купечества, нами цитованный (стр. 236), уже многіе частные склады товарныхъ образцовъ (Musterlager) переселяются въ Luisenstadt, мѣстность Берлина, гдѣ находится новый ярмарочный дворецъ [2].

---

[1]) Изданія Берлинскаго общества для международныхъ ярмарокъ: Statut und Geschäftsordnung der 1893-er Vereinigung für Internationale Messen in Berlin, Berliner Messe. Officielles Organ der 1893-er Vereinigung..

Изъ другихъ городовъ Германіи еще въ недавнее время существовали экспортные союзы (Export-Vereine) съ болѣе или менѣе общественнымъ характеромъ и съ поддержкой отъ общественныхъ учрежденій или государства, въ Мюнхенѣ, Карльсруэ, Кельнѣ и Веймарѣ; всѣ они закрылись въ послѣдніе годы по разнымъ причинамъ, которыя намъ не удалось выяснить, хотя вездѣ и о томъ разспрашивали, гдѣ было возможно. Лишь опредѣленное указаніе далъ намъ извѣстный знатокъ этого дѣла д-ръ Губеръ, секретарь Вюртембергской торговой палаты въ Штутгартѣ, относительно Мюнхенскаго экспортнаго склада товарныхъ образцовъ; по его мнѣнію причина его неудачи слѣдующая: во-первыхъ, „Мюнхенскій складъ велся не по-купечески", во-вторыхъ, не владѣлъ достаточнымъ капиталомъ, чтобы рисковать и выжидать и, въ-третьихъ, „самъ Мюнхенъ вовсе не центръ промышленности".

Der Berliner Mess-Palast 110 Alexandrinenstrasse.

Berliner Mess-Adressbuch. Frühjahrsmesse 1896.

См. также интересный отчетъ по этому вопросу американскаго генеральнаго консула въ Берлинѣ Чарльза де Кэ (Кау): Consular Reports, May 1896, стр. 110, 111

ГЛАВА ШЕСТАЯ.

Гамбургъ и его экспортная торговля. — Значеніе его для Германскаго отпуска въ заморскія страны—Организація Гамбургской экспортной торговли.—Экспортеры и экспортъ-агенты.—Ихъ польза и важность для развитія заграничнаго отпуска. — Образованіе гамбургскаго купечества, какъ экономическій факторъ успѣха нѣмецкой экспортной торговли.—Десять гамбургскихъ складовъ товарныхъ образцовъ, ихъ описаніе и характеристика.—Общіе выводы.—Шансы въ Гамбургѣ для русской отпускной торговли.

Общеизвѣстенъ быстрый ростъ германской промышленности за послѣдніе тридцать лѣтъ: изъ страны по преимуществу земледѣльческой, вывозившей хлѣбъ въ другія страны, Германія быстро превратилась въ сильно мануфактурное государство, не только удовлетворяющее большую часть собственныхъ потребностей въ обработанныхъ произведеніяхъ, помимо чужой помощи, но имѣющее свой обширный вывозъ промышленныхъ произведеній заграницу, годъ отъ году растущій на цѣлые милліоны. Въ 1880 году вывозъ однихъ фабрикатовъ изъ Германіи уже составлялъ почти два милліарда марокъ (1934 милліона), а въ 1893 году стоимость фабричнаго экспорта Германіи уже перешла далеко за эту цифру и составляла 2330 милліоновъ и имѣетъ постоянную тенденцію рости и увеличиваться даже въ самые, повидимому, затруднительные для Германіи года, какъ ея таможенная война съ Россіей и денежный кризисъ. Когда то, еще весьма недавно, Великобританія была царицей всего торговаго міра и пользовалась

почти монополіей производства и сбыта многихъ продуктовъ. Въ настоящее время картина рѣзко измѣнилась къ ея невыгодѣ: другія страны и во главѣ ихъ Германія кусокъ за кускомъ выхватываютъ ея старые рынки не только въ чужихъ странахъ, но въ собственныхъ британскихъ колоніяхъ. Поставленная въ несравненно болѣе трудное положеніе, нежели въ какомъ была Великобританія при началѣ ея фабричной промышленности въ прошломъ вѣкѣ, Германія встрѣчаетъ повсюду торговыхъ соперниковъ и стремится ихъ побѣдить и вытѣснить съ рынка дешевой цѣной и качествомъ своихъ произведеній и, наконецъ, что всего опаснѣе для конкурентовъ, „установленіемъ новой тактики и новаго искусства въ своей отпускной торговлѣ (сознается съ горечью виликобританскій генеральный консулъ во Франкфуртѣ въ своемъ отчетѣ), которымъ англійскіе экспортные дома обязаны подражать, если только англійская торговля желаетъ удержать въ иностранныхъ государствахъ равное мѣсто съ нѣмецкими противниками“ [1]). Даже въ самой Англіи ростъ германскаго экспорта весьма значителенъ и начинаетъ серьезно тревожить общественное мнѣніе: въ 1883 году Германія ввезла мануфактурныхъ товаровъ въ Соединенное Королевство на 16,629,987 фунтовъ стерлинговъ, а черезъ десять лѣтъ, въ 1893 году ввозъ ея составлялъ 21,632,614 ф. с., то-есть увеличеніе на 30,08 процента или въ среднемъ по 3% ежегодно!...

Всякое крупное экономическое явленіе имѣетъ, разумѣется, многія сложныя причины и лишь нѣкоторыя изъ нихъ мы постараемся выяснить въ настоящей книгѣ. Какъ ни важна та по истинѣ замѣчательная энергія, которую обнаруживаютъ нѣмецкіе промышленники для распространенія своихъ произведеній, то „новое искусство“ и та „новая практика“, о которой выше говоритъ

---

[1]) Foreign Office, 1894. Miscellaneous Series № 340.

генеральный консулъ сэръ Оппенгеймеръ, подразумѣвая здѣсь совокупность мѣръ, употребляемыхъ для того, чтобы товаръ пришелся лучше по вкусу покупателя и сбытъ его усилился,—не смотря на все это, на всѣ старанія, Германія, можетъ быть, не имѣла бы такого блестящаго успѣха въ развитіи своей промышленности и торговли, если бы не обладала нынѣ въ своихъ предѣлахъ прекраснымъ портомъ и стариннымъ центромъ для всемірной торговли, какъ вольный городъ Гамбургъ.

Въ теченіе многихъ столѣтій своего существованія, какъ членъ могущественнаго когда-то Ганзейскаго союза, всегда открытый безпошлинно для кораблей всего міра, съ богатымъ, высокообразованнымъ купеческимъ классомъ во многихъ поколѣніяхъ практически изучавшимъ торговлю во всѣхъ концахъ свѣта, съ торговыми колоніями во всѣхъ частяхъ его, съ прочными связями и знакомствами, Гамбургъ представляетъ собою такія благопріятныя условія для посредничества въ сбытѣ и распространеніи произведеній германскаго труда, какія только можно было пожелать. По своему выгодному географическому положенію близъ моря и въ то же время съ прекраснымъ портомъ и на берегахъ рѣки, составляющей старинный и удобный путь сообщенія не только съ центромъ Германіи и притомъ наиболѣе промышленнымъ, но и съ сосѣдней Австріей, Гамбургъ былъ издавна вывознымъ пунктомъ; еще когда фабричныя трубы не дымились въ Германіи, Гамбургскіе купцы уже вели обширную международную торговлю, вывозя промышленныя произведенія другихъ европейскихъ странъ и обмѣнивая ихъ на продукты далекихъ заморскихъ государствъ и Востока. Когда въ концѣ семидесятыхъ годовъ начала усиливаться германская промышленность настолько, что уже покрывала потребность внутренняго рынка и требовала вывоза избытковъ на далекіе неизвѣстные рынки, то естественнымъ посредникомъ явился на помощь германской

промышленности именно Гамбургскій портъ съ его сложной, но превосходной организаціей международнаго обмѣна. Первоначально нѣкоторымъ препятствіемъ для полной утилизаціи Гамбурга въ интересахъ нѣмецкой индустріи служила таможенная обособленность Гамбурга. Какъ извѣстно въ 1867 году при основаніи Сѣверо-германскаго союза, городъ Любекъ со всей его территоріей присоединился къ германскому Таможенному союзу (Zollverein), его-же товарищи по Ганзѣ Гамбургъ и Бременъ рѣшительно не согласились на это и значительная часть ихъ территоріи осталась по прежнему порто-франко. Въ восьмидесятыхъ годахъ однако печать Германіи и общественное мнѣніе начали сильно настаивать на полномъ присоединеніи Гамбурга къ Таможенному союзу, считая, что до тѣхъ поръ пока это не совершится, 33-й параграфъ конституціи, который гласитъ, что „Германія составляетъ одну таможенную область, окруженную общей таможенной границей", остается не примѣненнымъ. Въ 1888 году, не смотря на сильную оппозицію населенія Гамбурга, желаніе Германіи было исполнено и онъ присоединенъ къ Таможенному союзу, отъ котораго прежде былъ отдѣленъ таможенной линіей; свободенъ отъ пошлинъ остался въ Гамбургѣ лишь портъ и небольшая часть города, не имѣющая промышленнаго значенія (всего 2500 акровъ земли и воды).

Всѣ мрачныя предсказанія оппозиціи о гибельныхъ будто бы послѣдствіяхъ, которыя грозятъ, благодаря этой мѣрѣ, Гамбургу, не только не оправдались, но мѣра эта оказалась лишь блестящимъ успѣхомъ какъ для торговли Гамбурга, такъ и для интересовъ всей Германіи. Во-первыхъ, германская промышленность не только пріобрѣла 800,000 новыхъ потребителей въ видѣ жителей Гамбурга съ его окрестностями, но германскіе продукты, не отдѣленные уже барьеромъ, сдѣлались болѣе знакомыми гамбургскимъ экспортерамъ и

быстро пошли въ ходъ, замѣняя собой иностранныя мануфактурныя произведенія (за исключеніемъ богемскихъ, благодаря географическому положенію Гамбурга). Торговыя и промышленныя отношенія этого города съ Имперіей усилились, и короче „Гамбургъ сдѣлался тѣми воротами, черезъ которыя германскій экспортъ нашелъ свой путь на міровые рынки" [1]). Вывозная гамбургская торговля моремъ съ 1851 года по 1871 годъ увеличилась въ $3^1/_2$ раза, а съ 1871 по 1890 годъ въ 4 раза, то есть еще быстрѣе. Если же сопоставить 1851 г. съ 1890, то увеличеніе составляетъ $14^1/_2$ разъ! [2]). За этотъ періодъ времени по количеству (по вѣсу) ввозъ моремъ увеличился на 873%, а цѣнность на 526%. Такой громадный вывозъ и ввозъ объясняется исключительно тѣмъ именно, что Гамбургъ сдѣлался величайшимъ торговымъ пунктомъ быстро ростущаго экспорта и импорта Германской имперіи. Уже три года, какъ Гамбургъ обогналъ величайшій прежде портъ Ливерпуля количествомъ или, точнѣе, вмѣстимостью судовъ (tonnage), его посѣщающихъ...

О результатахъ измѣненія экономическаго положенія Гамбурга въ отношеніи нѣмецкой торговли лучше всего можно судить по слѣдующимъ процентнымъ отношеніямъ ввоза мануфактурныхъ и промышленныхъ товаровъ въ Гамбургъ до и послѣ присоединенія его къ Таможенному союзу:

Мануфактурные товары:

	1878 г.	1888 г.	1889 г.	1890 г.
Ввозъ изъ-за границы.	40%	20,1%	16,6%	17,9%
„ „ Германіи .	60%	79,9%	83,4%	81,1%

———

[1]) См. Consular Reports, (United States), February 1896. Washington. Стр. 178—179.

[2]) Hamburgs Handel und Verkehr. Export-Handbuch, 1892 — 94, Abschnitt I. Стр. 385.

Промышленные товары:

Ввозъ изъ-за границы.	33,2%	19,4%	18,5%	19,1%
„ „ Германіи .	66,8%	80,6%	81,5%	80,9%[1]).

Такимъ образомъ при огромномъ, какъ мы видѣли, ростѣ Гамбургской ввозной и вывозной торговли, его отпускъ товаровъ за границу хотя и остается по прежнему международнымъ, но болѣе и болѣе пріобрѣтаетъ національный нѣмецкій характеръ. Въ теченіе многихъ лѣтъ Гамбургъ вывозилъ преимущественно иностранные продукты и лишь въ сравнительно недавнее время нѣмецкіе товары заняли главное мѣсто, довольно быстро вытѣсняя чужеземные продукты. Путемъ долголѣтняго опыта составился экспортный рынокъ и пріобрѣтены были постоянные покупатели, которые начали цѣнить по достоинству и произведенія германской индустріи. При всей доброкачественности этихъ продуктовъ, однако, они бы не могли получить такого быстраго распространенія и германскій отпускъ такихъ огромныхъ размѣровъ безъ готовыхъ услугъ настоящей экспортной организаціи Гамбургскаго порта.

Одна изъ важнѣйшихъ причинъ успѣха лежитъ тамъ въ организаціи всего распорядка сбыта товаровъ, основаннаго на великомъ принципѣ *раздѣленія труда.* „Фабриканты должны производить товаръ, купцы сбывать его". Тамъ, гдѣ производители и потребители живутъ рядомъ или въ хорошо знакомыхъ странахъ съ знакомыми обычаями, нравами и законодательствами, какъ это до извѣстной степени относится къ внутренней торговлѣ наиболѣе культурныхъ странъ свѣта, тамъ посредники, часто даже, излишни и являются помѣхой, увеличивая лишь рыночную цѣну продуктовъ; тамъ производитель знаетъ вкусъ, обычаи и требованія своихъ потребителей: куда, какъ и когда товаръ лучше

---

[1]) *Hamburg*'s Handel und Verkehr. Export-Handbuch 1892 — 94 Abschntt I. Стр. 381.

сбыть и какой оборотъ для него возможенъ. Въ свою очередь потребитель въ предѣлахъ одной и той же страны часто хорошо знаетъ или легко можетъ узнать, гдѣ онъ можитъ отыскать нужный товаръ и какого рода. Послѣдній, т. е. родъ товара, форма его или способъ выдѣлки болѣе или менѣе опытному потребителю заранѣе знакомо: въ предметахъ однородныхъ даже прямо устанавливаются общіе, какъ извѣстно, образцы (Standards), по которымъ возможно выписывать товаръ и торговать имъ, вовсе даже не видя его. Съ этой цѣлью существуетъ т. н. классификація или градація (grading) товара, связанная обычно съ установленіемъ инспекціи за его торговлей.

Совсѣмъ въ другомъ положеніи находится отпускная торговля въ отдаленные рынки къ мало знакомымъ и мало культурнымъ народамъ и народцамъ съ незнакомой политической организацией и отличными отъ нашихъ—вкусами, привычками и требованіями. Къ такимъ народамъ, выражаясь торговымъ нѣмецкимъ языкомъ, можно причислить всѣхъ „Überseer“ — заморскія страны или жителей Африки (преимущественно Южной), Австраліи, Африки и нѣкоторыхъ частей Азіи. Здѣсь въ большинствѣ случаевъ прямыя непосредственныя сношенія производителя съ потребителемъ или даже послѣднимъ продавцемъ почти совсѣмъ немыслимы, ибо они другъ друга не знаютъ. Сбытъ въ отдаленные рынки Южной Америки, Африки, Австраліи нашли и находятъ не фабриканты, выдѣлывающіе товаръ, а посредники, такъ называемые экспортеры и экспортные агенты, съ обязанностями которыхъ мы и должны здѣсь познакомиться.

Всякій фабрикантъ и вообще производитель на неизвѣстные рынки, какимъ является современный представитель крупной промышленности, при ускоренномъ темпѣ всей нынѣшней промышленной жизни, заинтересованъ, какъ можно скорѣе сбыть приготовленный

продуктъ, получить за него деньги и пустить ихъ скорѣе въ оборотъ. Чѣмъ быстрѣе совершается весь этотъ процессъ, тѣмъ производитель можетъ успѣшнѣе работать и побѣждать своихъ конкурентовъ. Но при вывозной торговлѣ въ заморскіе края оборотъ не можетъ совершаться быстро, несмотря даже на всѣ усовершенствованные нынѣ, ускоренные способы сообщенія: пройдутъ многіе мѣсяцы прежде, чѣмъ сработанный въ Европѣ товаръ попадетъ въ руки какого-нибудь жителя внутреннихъ областей южной Америки или Австраліи. Съ одной стороны европейскій фабрикантъ, привыкшій къ короткимъ у себя дома срокамъ расплаты (большею частью 3, самое большее 6 мѣсяцевъ), не можетъ ждать, положимъ, годъ, что въ заморской торговлѣ при долгой доставкѣ товара составляетъ весьма частый срокъ; съ другой — заморскій торговецъ гдѣ-нибудь въ Африкѣ или въ Австраліи въ свою очередь, обладая полной платежной благонадежностью, не желаетъ покупать товара на наличныя, а въ кредитъ, срокъ котораго болѣе или менѣе длинный. И вотъ примиреніе этихъ противоположныхъ стремленій со стороны европейскаго производителя и заморскаго покупателя можетъ въ данномъ случаѣ разрѣшиться лишь путемъ посредничества: когда явится особое лицо, которое заплатитъ стоимость товара фабриканту и въ то же время, обладая хорошимъ знаніемъ (большею частью личнымъ) заморской торговли и торговцевъ въ отдаленныхъ рынкахъ, согласится дать заморскому покупателю требуемый кредитъ. Такова вѣроятно, *первичная* причина, которая вызвала необходимость въ отпускной торговлѣ въ заморскіе края, въ созданіи посредниковъ.

Но кромѣ того существуетъ еще цѣлый рядъ причинъ какъ въ отношеніи *мѣста сбыта*, такъ и въ отношеніи *самаго товара*, которыя обусловливаютъ необходимость существованія посредниковъ.

Въ первомъ отношеніи:

а) Заморскія страны, по крайней мѣрѣ, большинство ихъ, какъ Южная Америка, Африка и часть Австраліи и Азіи далеко вообще не отличаются тѣмъ обезпеченіемъ правъ или правовымъ порядкомъ, къ которому мы привыкли въ Европѣ, почему торговля въ нихъ всегда представляетъ значительный рискъ, и практическое благоразуміе рекомендуетъ европейскому промышленнику по возможности снять съ себя этотъ рискъ или раздѣлить его съ другимъ лицомъ, въ видѣ посредника.

б) Тотъ же рискъ усиливается политическою неустойчивостью во многихъ заморскихъ странахъ, какъ, напримѣръ, Южной Америкѣ, при чемъ, благодаря частымъ замѣшательствамъ, революціямъ дѣлаются невозможными солидные расчеты и уничтожаются самыя вѣрныя сдѣлки.

в) Кредитоспособность, на которой зиждится самая возможность непосредственныхъ сношеній европейскаго фабриканта съ заморскимъ потребителемъ, представляетъ для перваго совершенно неизвѣстную величину. Наилучше освѣдомленныя справочныя конторы, въ родѣ Брадстритъ К° и Шиммельпфенга, могутъ дать въ этомъ случаѣ лишь сомнительныя свѣдѣнія: въ странахъ земледѣльческихъ вообще успѣхъ торговаго оборота для самыхъ благонадежныхъ торговцевъ нельзя предсказать вмѣстѣ съ количествомъ урожая часто даже за короткій періодъ времени. Не ходя далеко можно указать примѣры въ Европѣ, не говоря о заморскихъ странахъ. Отчеты австрійскихъ и нѣмецкихъ консуловъ наполнены жалобами на частую несостоятельность болгарскаго, напримѣръ, купечества и необходимость съ ними большой осторожности и значительныхъ справокъ изъ разныхъ источниковъ на мѣстѣ, прежде открытія кредита. «Черный листъ» (Schwarzes Blatt), составляющій строго конфиденціальное приложеніе къ германскому экспортному

Адресъ-Календарю, испещренъ перечисленіемъ неблагонадежныхъ фирмъ болгарскихъ и румынскихъ не потому, разумѣется, чтобы эти послѣднія страны отличались особой недобросовѣстностью купечества, а потому что самая кредитоспособность тамъ быстро измѣняется а можетъ быть также и кредитъ оказывался слишкомъ легко, безъ достаточнаго знакомства съ мѣстными условіями и мѣстными торговыми дѣятелями [1]). Тѣмъ болѣе, конечно, знакомство съ кредитоспособностью затруднительно въ странахъ отдаленныхъ, какъ какая-нибудь Бразилія, или Тринидадъ, или Новый Южный Валлисъ и т. п. мѣста заморскаго сбыта нѣмецкихъ товаровъ. Здѣсь фабрикантъ-экспортеръ при личныхъ сношеніяхъ былъ бы совершенно безпомощенъ и необходимо для рѣшенія вопроса требуется спеціальный посредникъ, болѣе знакомый съ условіями, если не лицами страны сбыта или экспорта.

г) Всѣ расчеты экспортирующаго торговца непремѣнно покоятся на знакомствѣ не только съ размѣромъ, но и со всей совокупностью таможенныхъ правилъ и распорядковъ страны·экспорта. Взимаются ли пошлины съ вѣсу, или съ цѣны, взимается ли однообразная пошлина съ каждаго вида издѣлій или, напротивъ, съ извѣстнаго лишь сорта его и, положимъ, позолота на посудѣ, или примѣсь шелку къ многимъ бумажнымъ и пр. издѣліямъ сразу, во много разъ повышаетъ тарифную ставку и уничтожаетъ расчетъ, какъ это примѣняется къ нашему, напр., тарифу. Въ добавокъ таможенные тарифы и правила подвержены постояннымъ колебаніямъ, измѣненіямъ и передѣлкамъ.

---

[1]) Nachrichten uber Jndustrie. Handel und Verkehr aus dem. Statististischen Departement im K. K. Handelsministerium LIV Band. Jahresberichte der K. und K Österreich-Ungarischen Consulatbehörden. Wien 1895 стр. 647. также „*Schwarzes Blatt*“ Beilage zum Export Hand Adressbuch von Deutschland 1896—97. Bearbeitet von Dr *H. Klinckmuller*. Berlin 1896.

Все это опять таки, за нѣкоторыми исключеніями, при экспортной торговлѣ лишаетъ возможности производителя обходиться безъ помощи свѣдующаго и опытнаго посредника.

д) Родъ и способы денежной расплаты и расчета весьма различны въ разныхъ странахъ, и также въ каждомъ отдѣльномъ случаѣ требуется близкое знакомство со всѣми существующими правилами и обычаями. Англичане, напримѣръ, теряютъ на Востокѣ (напр., въ Болгаріи) и въ Россіи, не соглашаясь иногда на длинные сроки платежа, а нѣмцы, по утвержденію американскихъ консуловъ, значительно въ этомъ случаѣ выигрываютъ [1]).

е) Наконецъ, важнымъ предметомъ расходовъ при заморской торговлѣ является, разумѣется, перевозка, фрахтъ. Удовлетворительное разрѣшеніе этого вопроса опредѣляетъ часто выгодность или невыгодность всей торговой сдѣлки. При огромныхъ разстояніяхъ, при полной свободѣ провозныхъ тарифовъ, при договорахъ и синдикатныхъ соглашеніяхъ, ихъ измѣняющихъ, требуется, разумѣется, въ каждомъ отдѣльномъ случаѣ большая опытность и практическое знаніе дѣла, чтобы рѣшить вопросъ удовлетворительно и избрать наиболѣе выгодныя условія перевозки товара.

---

[1]) „Нѣмецкое первенство въ русской торговлѣ есть простой результатъ здраваго смысла, терпѣнія, добросовѣстности и энергіи приложенныхъ къ дѣловымъ отношеніямъ, которымъ благопріятствуютъ расовыя и географическія условія. Причинами побѣды нѣмцевъ надъ ихъ торговыми соперниками въ Россіи, во-первыхъ, надо считать ихъ же систему долгихъ и растяжимыхъ кредитовъ и, во-вторыхъ, высшее знаніе, искусство и трудолюбіе германскихъ агентовъ, которые умѣютъ выставить, публиковать и продать нѣмецкій товаръ въ Россіи“. Далѣе онъ же утверждаетъ, что „нѣмцы единственный торговый народъ, который не тяготится давать русскимъ длинные сроки кредита“. См. Отчетъ Франка Масона, американскаго консула во Франкфуртѣ на Майнѣ. 1894 года, Мая 14-го. Consular Reports, March. 1895 Washington 1895. Стр. 382 и д.

Вотъ тѣ важныя причины, которыя дѣлаютъ необходимымъ въ большинствѣ сдѣлокъ экспортной торговли созданіе особыхъ посредниковъ, такъ называемыхъ экспортеровъ. Большая часть сдѣлокъ въ Гамбургѣ и многихъ другихъ экспортныхъ пунктахъ совершается не иначе, какъ черезъ такихъ экспортеровъ. Каждый „Uebersееr", то-есть торговецъ изъ заморскихъ странъ не только не можетъ выбрать товара заочно, но даже, пріѣхавши въ Гамбургъ, едва ли оказался бы въ состояніи совершить выборъ товара безъ посредства такого экспортера; поэтому каждый покупатель изъ отдаленныхъ рынковъ, ведущій дѣло черезъ Гамбургъ, непремѣнно имѣетъ тамъ своего экспортера, который одновременно является его посредникомъ при всѣхъ закупкахъ и его главнымъ кредиторомъ, ибо, какъ правило отпускной торговли въ заморскіе края, за выбранный товаръ уплачивается экспортеромъ наличными (въ теченіе тридцати дней) и затѣмъ экспортеръ получаетъ отъ заморскаго торговца векселя отъ 6 мѣсяцевъ до 1 года, куда, конечно, включается и его куртажъ. Такимъ образомъ экспортеръ непосредственно стоитъ рука объ руку съ заморскимъ торговцемъ, часто его личный знакомый. Весь рискъ или большую часть (такъ какъ иногда часть денегъ вносится) принимаетъ на себя экспортеръ, обыкновенно очень богатый человѣкъ и въ свою очередь пользующійся широкимъ кредитомъ въ мѣстныхъ кредитныхъ учрежденіяхъ. Но мало того, для хорошаго исполненія своей важной, комиссіонной обязанности онъ долженъ хорошо знать ту страну, обычаи, порядки, кредитоспособность лицъ, въ которую сбываетъ товаръ, однимъ словомъ, долженъ быть постоянно au courant всѣхъ тѣхъ данныхъ, которыя нами выше изложены и которыя являются необходимыми условіями хорошей организаціи экспортной торговли.

Что же дѣлаетъ для этого мѣстное купечество? На это даетъ отвѣтъ одинъ изъ прекрасныхъ американ-

скихъ консульскихъ отчетовъ за нынѣшній годъ: „Распространеніе германскаго вліянія", говоритъ консулъ Робертсонъ, „по всему свѣту оказало сильное воздѣйствіе на германскую торговлю и болѣе всего, можетъ быть, на Гамбургъ, такъ какъ не существуетъ другого города, который бы въ такой степени строго слѣдовалъ дѣловымъ стремленіямъ. Едва ли, напримѣръ, гдѣ-нибудь считаютъ столь важнымъ, чтобы каждый молодой человѣкъ былъ посланъ въ иностранныя государства изучать чужія страны, чужіе рынки и пріемы торговли. Многіе изъ этихъ молодыхъ людей—дѣти богатыхъ отцовъ, стоятъ во главѣ цвѣтущихъ старинныхъ фирмъ и могли бы совершенно легко оставаться спокойно дома и даже ничего не дѣлать. Но происходитъ совсѣмъ не такъ: они отправляются за границу, шагъ за шагомъ проходятъ всѣ градаціи торговой служебной іерархіи, начиная съ низшихъ положеній, и въ концѣ концовъ вступаютъ въ торговое дѣло за свой счетъ, часто при томъ совсѣмъ другого рода, нежели то, которымъ занимаются ихъ отцы дома... При этомъ всякій нѣмецъ въ чужой странѣ сохраняетъ чувство, которое вложено въ него было еще дома, обязанность быть вѣрнымъ интересамъ и успѣхамъ своего отечества" [1]... Но и небогатые слои Гамбургскаго купечества, какъ и всего, впрочемъ, этого класса въ Германіи, заботятся не менѣе сильно о своемъ образованіи. Достойный примѣръ представляетъ собой „Гамбургское Общество Торговыхъ Приказчиковъ" (Hamburger Verein für Handelscommis). Подробный отчетъ о его дѣятельности сообщилъ недавно также американскій консулъ изъ Хемница. Общество это существуетъ 40 лѣтъ. Въ теченіе своего существованія оно опредѣлило на торговыя мѣста до 40,000 молодыхъ людей и имѣетъ въ настоящее время членовъ

[1]) „Free port of Hamburg" by Consul *Robertson*. Consular Reports February 1896. Стр. 180, 181.

цѣлыхъ 42,000. Общество это преслѣдуетъ прежде всего образовательныя цѣли, имѣетъ обширную школу, гдѣ въ свободное время молодые люди-приказчики пополняютъ свои свѣдѣнія въ наукахъ, изучаютъ всевозможные новые языки и всѣ отрасли торговаго знанія. Взаимная помощь, поддержка при болѣзни и безработицѣ вмѣстѣ съ образовательными учрежденіями тѣсно связываютъ членовъ этого обширнаго союза. „Небывалое торгово-промышленное преуспѣяніе Германіи за послѣдніе 40 лѣтъ", говоритъ консулъ, „въ немалой степени обязано труду этихъ самыхъ приказчиковъ. Германское вліяніе въ Англіи, Австріи, Южной Америкѣ и Соединенныхъ Штатахъ обязано, и притомъ, въ большой степени, такимъ союзамъ. Разсѣянные по всему свѣту и тѣмъ не менѣе, поддерживающіе прочную связь съ родиной, перепиской, всѣ подобные приказчики или торговцы становятся какъ бы агентами для своего фатерланда. Связанные тѣсно другъ съ другомъ узами подобныхъ союзовъ и нѣжной привязанностью къ ихъ родному языку, можетъ быть, безсознательно но неизмѣнно, *они находятъ иностранные рынки для германскихъ произведеній* и мѣста для своихъ товарищей — нѣмецкихъ приказчиковъ". „*Если знаніе—не сама сила, то оно во всякомъ случаѣ показываетъ путь къ силѣ*", говоритъ руководящая статья перваго номера журнала, издаваемаго этимъ Гамбургскимъ обществомъ приказчиковъ. И дѣйствительно: не пренебрегая всѣми видами самопомощи, такія общества приносятъ массу знанія, а въ данномъ случаѣ распространяютъ экономическое вліяніе и значеніе своего отечества [1]).

---

[1]) См. The Board of Trade Journal. Vol XVII, 1894. Сентябрь, стр. 265. Британскій консулъ Ньюманъ въ Вальпарайзо (Чили) въ Южной Америкѣ, говоря объ успѣхахъ тамъ нѣмецкой ввозной торговли, приписываетъ это, отчасти именно, тому обстоятельству, что многіе энергичные, знающіе нѣмцы-приказчики, живущіе тамъ, за-

Вотъ тотъ путь, благодаря которому Гамбургъ сдѣлался величайшимъ торговымъ пунктомъ міра, и та школа, которую проходитъ Гамбургское купечество, дающее дѣльное и сильное руководительство всей Германской экспортной торговлѣ въ лицѣ своихъ экспортеровъ. Многіе изъ нихъ прошли всѣ ранги въ торговлѣ, отъ солдата до генерала включительно и поражаютъ своими разнообразными познаніями.

Но выполняя свои нелегкія обязанности, требующія образованія и большого знанія людей, экспортеръ въ то же время не можетъ, однако, оставаться единственнымъ посредникомъ между мѣстнымъ, положимъ нѣмецкимъ, производителемъ и какимъ-нибудь заморскимъ торговцемъ: экспортеръ хорошо знаетъ, предполагается, заморскаго покупателя, его страну, но можетъ совершенно не знать того товара, который ему требуется, тѣмъ болѣе, что заморскій торговецъ очень часто ведетъ самую разнообразную торговлю разнородными продуктами и пріѣхавши, напримѣръ, въ Гамбургъ, лично желаетъ единовременно пополнить свои склады—фарфоромъ и мануфактурными товарами, желѣзомъ и домашней утварью, мебелью и галантереями: очевидно, для каждаго товара требуется свой особый спеціалистъ, который при томъ не только бы понималъ хорошо толкъ въ извѣстномъ товарѣ и могъ руководить его выборомъ, но, подобно экспортеру, имѣлъ бы знакомство съ страной экспорта, ея вкусами, обычаями и торговыми условіями лишь въ другомъ родѣ и съ другой стороны — въ отношеніи спеціально товара. Такой посредникъ называется *экспортнымъ агентомъ* и, какъ экспортеръ идетъ рука объ руку съ иностраннымъ покупателемъ и часто его представляетъ, такъ экспорт-

---

ручившись небольшимъ кредитомъ въ Гамбургѣ, открываютъ тамъ торговлю и нерѣдко преуспѣваютъ. См. Foreign Office. 1887 № 227. Chile. Report for the Year 1886 on the Trade of Valparaiso.

ный агентъ является ближайшимъ посредникомъ и представителемъ для фабриканта. Онъ отыскиваетъ экспортера, которому нуженъ его товаръ, онъ выставляетъ, рекламируетъ и распространяетъ его издѣлія.

Представляя прежде всего интересы фабриканта, экспортный агентъ, разумѣется, имѣетъ образцы всѣхъ его произведеній. Изъ этихъ образцовъ въ послѣднее время выросли огромные склады, своего рода постоянныя выставки, которыя насчитываются въ одномъ Гамбургѣ сотнями. Размѣры и наружность этихъ складовъ — Exportmusterlager — разнообразятся и зависятъ прежде всего отъ рода производства, которое они представляютъ: у экспортнаго агента мануфактурныхъ товаровъ, гдѣ всѣ образцы заключаются въ маленькихъ обрѣзкахъ матерій, наклеенныхъ на картонъ, вся выставка содержится въ нѣсколькихъ ящикахъ и помѣщается въ одной комнатѣ, не смотря на милліонное дѣло; у экспортнаго агента фарфора или фаянса, мебели или съѣстныхъ припасовъ—Exportmusterlager можетъ занимать не только нѣсколько этажей, но цѣлые дома, похожіе на дворцы. Когда заморскій покупатель пріѣзжаетъ въ Гамбургъ или обращается съ письменнымъ заказомъ къ своему экспортеру, послѣдній, въ свою очередь, привозитъ покупателя къ экспортнымъ агентамъ соотвѣтствующихъ спеціальностей и съ ними совѣтуется относительно выбора товаровъ. Во-первыхъ, покупатель или его замѣститель, въ данномъ случаѣ экспортеръ имѣетъ возможность лично по образцамъ сдѣлать свой выборъ; наконецъ, экспортный агентъ — лицо непремѣнно пользующееся довѣріемъ и съ хорошимъ знаніемъ дѣла въ предѣлахъ избранныхъ имъ спеціальностей: онъ часто путешествовалъ весьма много, жилъ въ странѣ экспорта, знаетъ многіе иностранные языки и подчасъ можетъ съ какимъ-нибудь мексиканцемъ объясняться на лучшемъ кастильскомъ нарѣчіи, въ конторѣ экспортнаго агента нерѣдко, какъ я убѣ-

дился, корреспонденція можетъ вестись единовременно на нѣсколькихъ иностранныхъ языкахъ; страна сбыта, ея обычаи ему хорошо извѣстны, а потому часто экспортный агентъ знаетъ требованіе какой-нибудь бразильской или мексиканской публики въ отношеніи товара лучше нежели самъ заморскій покупатель.

Еще важнѣе роль экспортнаго агента для промышленника. Тутъ экспортный агентъ часто фактически руководитъ всѣмъ производствомъ и даетъ ему тонъ и характеръ. Сбывая по преимуществу извѣстный родъ товаровъ, напримѣръ, посуду, въ качествѣ представителя нѣсколькихъ или многихъ нѣмецкихъ и иностранныхъ фабрикъ, экспортный агентъ можетъ допускать, какъ мы увидимъ дальше при описаніи нашихъ посѣщеній, и другіе товары, но уже какъ имѣющіе для него побочный интересъ. Главное же его вниманіе сосредоточивается на важнѣйшемъ продуктѣ, въ данномъ случаѣ на посудѣ и онъ руководитъ фабриканта, направляя его производство къ наилучшему удовлетворенію вкуса и требованій заморскаго потребителя. Приведемъ примѣры изъ нашихъ бесѣдъ съ нѣсколькими экспортными агентами: для Бразиліи напримѣръ черный цвѣтъ во всѣхъ издѣліяхъ старательно избѣгается, такъ какъ не пользуется расположеніемъ публики, богемскія стеклянныя люстры дѣлаются часто, вмѣсто бѣлыхъ, съ цвѣтными подвѣсками, что совершенно портитъ люстру съ европейской точки зрѣнія (какъ мы убѣдились изъ сравненія нѣсколькихъ люстръ въ складѣ Густава Штера), но нравится южно-американской публикѣ. Точно также кофейныя чашки для Южной Америки, въ виду тамошняго обычая часто угощать и пить кофе, доведены до крайней миніатюрности и совершенно особой формы. Примѣръ изъ другого производства: между металлическими издѣліями каждый самый мелкій ничтожный предметъ непремѣнно долженъ соотвѣтствовать мѣстному вкусу, привычкамъ или свойствамъ

употребленія. При осмотрѣ одного склада образцовъ такихъ издѣлій въ Гамбургѣ я видѣлъ, напримѣръ, десятки сортовъ не только карманныхъ ножей, различающихся по своей формѣ и виду для разныхъ полудикихъ племенъ и народовъ, но разныхъ видовъ шпоръ и стремянъ и различнѣйшіе косари, напримѣръ, для рубки сахарнаго тростника: для одной страны, (гдѣ тростникъ отличается особой крѣпостью), косарь острый какъ ножъ, для другой страны—косарь съ широкимъ лезвіемъ, для третьей—съ узкимъ и длиннымъ; однимъ словомъ, для выдѣлки даже такихъ, повидимому, простыхъ предметовъ требуются различныя *этнографическія и географическія познанія* разныхъ племенъ и народовъ съ ихъ произведеніями и природой.

Наконецъ, отдѣлка окончательная товара для посылки, упаковка играетъ весьма важную роль: faire la toilette (какъ говорятъ французы) каждой вещи составляетъ своего рода науку и показать товаръ лицомъ даетъ шагъ впередъ передъ конкурентомъ, хотя бы при высшей цѣнѣ предмета. Нѣмцы долго не придавали этому значенія и часто проигрывали; въ настоящее время при развитіи заморскихъ сношеній, экспортные агенты обратили должное вниманіе на эту сторону торговли и въ ней замѣчается значительный прогрессъ, дающій лучшій сбытъ экспортируемымъ изъ Гамбурга товарамъ.

Но роль экспортнаго агента не ограничивается даже всѣми указанными сторонами его косвеннаго вліянія на производство, онъ можетъ являться не только совѣтчикомъ для фабриканта, а прямо заказчикомъ, который своимъ знаніемъ потребностей и вкусовъ въ данную минуту въ какой-нибудь далекой странѣ можетъ искусственно даже создавать усиленный спросъ тамъ, гдѣ бы его не было и тѣмъ воздѣйствовать на размѣры не только сбыта, но и всего производства своей страны. Образцомъ такого экспортнаго агента, напримѣръ, можетъ

служить Бродерсенъ въ Гамбургѣ, имѣющій большой складъ образцовъ преимущественно крупной фарфоровой и фаянсовой посуды. Не ограничиваясь одной пассивной ролью представителя тѣхъ или иныхъ посудныхъ фабрикантовъ, онъ дѣлаетъ большіе заказы посуды за свой собственный счетъ и рискъ слѣдующимъ образомъ: слѣдя тщательно черезъ многочисленныхъ корреспондентовъ, которыхъ онъ имѣетъ въ Центральной и Южной Америкѣ, въ мѣстахъ сбыта, за всѣми измѣненіями вкуса, общественными и даже политическими событіями, онъ получаетъ немедленно рисунки и фотографіи всѣхъ выдающихся событій и людей, заказываетъ тотчасъ же съ соотвѣтствующимъ рисункомъ тотъ или иной предметъ потребленія изъ фарфора или фаянса и посылаетъ по мѣсту назначенія куда-нибудь въ Монтевидео или Ріо де Жанейро, гдѣ посуда съ портретомъ мѣстнаго героя или популярной пѣвицы быстро раскупается. Но мало того, желая согласовать требованія европейской моды, которая вѣдь касается даже такихъ предметовъ, какъ умывальная посуда, съ національнымъ вкусомъ и мѣстными особенностями, Бродерсенъ продѣлываетъ слѣдующее: нѣсколько лѣтъ назадъ, разсказывалъ онъ мнѣ, была мода на пейзажи на посудѣ и вотъ онъ телеграфомъ заказалъ своему агенту въ Монтевидео, чтобы тотъ немедленно купилъ или заказалъ собраніе лучшихъ фотографій пейзаже въ Буэносъ-Айресѣ. Присланныя фотографіи онъ послалъ хорошимъ художникамъ въ Парижъ и Мюнхенъ съ заказомъ нарисовать, составить изъ нѣсколькихъ однородныхъ пейзажей одинъ идеальный, или какъ онъ сказалъ, сдѣлать „мотивъ“, причемъ заплатилъ сотни марокъ за работу. „Мотивъ“ былъ готовъ и заказанъ во множествѣ экземпляровъ на фарфоровыхъ или фаянсовыхъ фабрикахъ; въ результатѣ блестящій торговый успѣхъ и по его словамъ онъ продалъ въ Буэносъ-Айресѣ въ тотъ разъ больше ста тысячъ одныхъ лишь

кувшиновъ и тазовъ съ этимъ пейзажемъ. Другой разъ то же самое повторилось, когда мода была на посудѣ изображать птицъ. Бродерсенъ потребовалъ отъ своихъ корреспондентовъ въ Бразиліи присылки рисунковъ всевозможныхъ бразильянскихъ птицъ и поручилъ опытнымъ художникамъ составить изъ нихъ ensemble: въ результатѣ изобрѣтательный и предпріимчивый экспортный агентъ опять, вѣроятно, нажилъ крупныя деньги, а нѣмецкая фаянсо-форфоровая промышленность получила хорошій сбытъ и скрѣпила свои связи на будущее съ заморскими потребителями...

Очевидно, такой посредникъ не только не составляетъ тягости для производства своей комиссіей, которую онъ наживаетъ на сдѣлкѣ, но прямой выигрышъ для той страны, производство которой онъ поощряетъ, вызывая спросъ тамъ, гдѣ его не было и создавая новые рынки и новыхъ цѣнителей данной промышленности. Прямой подъемъ ея, путемъ приспособленія къ спросу, а также вслѣдствіе художественно-промышленнаго прогресса, составляетъ несомнѣнную заслугу такого посредничества и едва-ли иными путями, минуя это посредничество, могли бы быть достигнуты тѣ-же результаты. Хорошій промышленникъ устремляетъ все свое вниманіе на улучшеніе и расширеніе своего дѣла и не имѣетъ поэтому возможности рисковать затратами на предпріятія, образчикъ которыхъ мы привели выше.

Съ другой стороны фабрикантъ во многихъ случаяхъ и не можетъ предпринять тѣ или иныя дѣйствія для сбыта своихъ товаровъ, хотя бы и шелъ на извѣстныя затраты въ виду опять-таки недостаточнаго личнаго знакомства съ условіями сбыта. Если только онъ не состоитъ членомъ какого-нибудь экспортнаго союза, въ родѣ нами описанныхъ, произведенія его фабрикаціи могутъ навсегда оставаться неизвѣстными заморскому потребителю и онъ никогда не будетъ имѣть возможности оцѣнить ихъ достоинство или дешевизну. Въ

этомъ случаѣ экспортный агентъ является ему на помощь и, получая отъ производителя извѣстное условленное вознагражденіе, что зависитъ отъ размѣровъ сбыта и рода товара, экспортный агентъ переводитъ прейсъ-куранты и каталоги издѣлій своего кліента на французскій, англійскій, испанскій и можетъ быть другіе языки и разсылаетъ въ разныя части свѣта иностраннымъ экспортнымъ фирмамъ и, конечно, всѣмъ Гамбургскимъ экспортерамъ. Онъ печатаетъ часто подобныя изданія съ множествомъ красивыхъ изящныхъ иллюстрацій и дорогой цѣны: мы видѣли у нѣкоторыхъ Гамбургскихъ агентовъ, напримѣръ, роскошные альбомы посуды по нѣсколько сотъ марокъ цѣнностью. Экспортный агентъ знаетъ и то, кому и когда можно продать, слѣдитъ за этимъ, дѣлаетъ соотвѣтствующія предложенія экспортнымъ фирмамъ, тщательно прислушивается къ голосу экспортеровъ и потребителей, желая лучше уловить ихъ требованія и, въ свою очередь, воздѣйствуетъ на промышленника въ смыслѣ выполненія этихъ требованій и удовлетворенія этихъ желаній съ экспортной стороны.

Такова организація Гамбургскаго заморскаго отпуска товаровъ, усиливающая и способствующая развитію и сбыту нѣмецкой промышленности, несмотря на существованіе еще тамъ свободнаго порта. Между производителемъ и потребителемъ стоятъ здѣсь, мы видѣли, непремѣнно два посредника: экспортный агентъ и экспортеръ; и между тѣмъ они, эти посредники, по моему убѣжденію, не только полученіемъ своихъ комиссіонныхъ доходовъ не тормозятъ и не задерживаютъ ходъ промышленности, но напротивъ значительно толкаютъ все дѣло торговаго оборота впередъ, поднимая, расширяя и улучшая самое производство. Во всѣхъ крупныхъ центрахъ Европы, въ Парижѣ и Лондонѣ, Берлинѣ и Вѣнѣ существуютъ конечно комиссіонныя экспортныя учрежденія и собранія товарныхъ образцовъ, но нигдѣ

нѣтъ той стройной описанной организаціи, которая имѣетъ мѣсто въ Гамбургѣ и при томъ въ такихъ размѣрахъ, такъ какъ количество экспортеровъ и экспортныхъ агентовъ насчитывается здѣсь многими сотнями. Вся эта организація работаетъ главнымъ образомъ на пользу средняго производителя, у котораго не можетъ быть столько денегъ, чтобы заниматься экспортной торговлей самолично съ сопровождающимъ ее рискомъ. Всѣ лишнія деньги такой фабрикантъ стремиться затратить на улучшеніе своей фабрики, въ своемъ естественномъ желаніи изъ средняго производителя скорѣе повыситься въ рангъ крупнаго промышленника.

Такимъ образомъ *экспортеръ* является спеціалистомъ *относительно людей, экспортный агентъ—относительно товара.* Первый для хорошаго исполненія своихъ обязанностей долженъ знать покупателя, которому онъ кредитуетъ и страну экспорта съ ея государственнымъ и правовымъ складомъ, имѣть для того на мѣстѣ по возможности корреспондентовъ-агентовъ; экспортный агентъ точно также долженъ быть знакомъ съ заморскимъ краемъ, куда товаръ отправляется, но уже съ другой стороны, въ примѣненіи къ товару и всѣмъ его особенностямъ. Заморскому покупателю экспортеръ гарантируетъ хорошее качество товара, какъ личнымъ выборомъ такъ и хорошимъ выборомъ экспортнаго агента, за который онъ въ данномъ случаѣ является отвѣтственнымъ и, наконецъ самое главное, доставляетъ ему долговременный кредитъ. Съ другой стороны существованіе экспортера избавляетъ фабриканта отъ неизбѣжнаго риска, который бы онъ имѣлъ въ случаѣ кредита въ незнакомую для него и далекую страну, и незнакомому также покупателю.

Не менѣе важную обязанность исполняетъ и экспортный агентъ; онъ несетъ двойную отвѣтственность: передъ фабрикантомъ, товаръ котораго выставляетъ и продаетъ и передъ экспортеромъ, которому онъ ру-

чается, что выберетъ и укажетъ товары соотвѣтствующаго качества и которые понравятся заморскому покупателю, большею частью, можетъ быть, ихъ и не видавшему. Задача его, какъ выразился одинъ Гамбургскій экспортный агентъ, состоитъ въ томъ, чтобы найти the right article for the right man in the right place („надлежащій предметъ для надлежащаго человѣка въ надлежащемъ мѣстѣ"). Поэтому онъ долженъ имѣть хорошее знаніе не только экспортной мѣстности и всѣхъ частностей тамошней торговли, но и оказывать должную поддержку фабриканту, который пожелаетъ слѣдовать его указаніямъ [1]).

Не нужно, впрочемъ, думать, чтобы вся отпускная торговля Гамбурга и всегда велась черезъ руки непремѣнно этихъ двухъ посредниковъ—экспортера и экспортнаго агента. Могутъ быть случаи, когда роль этихъ посредниковъ становится излишней, хотя и сравнительно рѣдко. Во-первыхъ, очень крупныя фабричныя фирмы, противно общему правилу, по которому каждый фабрикантъ имѣетъ въ Гамбургѣ своего экспортнаго агента, могутъ имѣть прямо собственный складъ товарныхъ образцовъ и собственнаго представителя. Такъ, напримѣръ, устроили въ Гамбургѣ свои дѣла по экспорту извѣстныя мебельныя фирмы Тонеттъ и Конъ, владѣющія тамъ своими собственными Export Musterlager'ами. Во-вторыхъ, существуютъ товары, преимущественнно полу-фабрикаты, закупаемые въ большомъ количествѣ, относительно которыхъ отпускная торговля иногда обходится безъ посредства агента. Наконецъ, въ-третьихъ, сѣверо-американцы, какъ правило, стараются въ своихъ экспортныхъ сдѣлкахъ миновать всякихъ

[1]) См. Докладъ извѣстнаго экспортнаго агента Вильгельма Деурера (Deurer) въ Австро-Венгерскомъ экспортъ-ферейнѣ 13 Января 1895. Volkswirthschaftliche Wochenschrift, XXI ilBand, № 579. (Wien, 31 Jännar 1895.).

посредниковъ и вступаютъ большею частью въ сдѣлки по вывозу непосредственно съ фабрикантомъ. Но это возможно, какъ единогласно утверждаютъ всѣ лица, съ которыми я по этому поводу бесѣдовалъ, потому лишь, что американцами закупки совершаются всегда огромными массами, такъ что по замѣчанію одного экспортъ-агента „маленькаго фабриканта они нѣсколькими заказами превращаютъ въ крупнаго". Потомъ заказы эти всегда совершаются на однообразный товаръ, не приспособляющійся къ индивидуальному вкусу и спросу, которому гораздо легче, конечно, удовлетворяетъ Exportmusterlager агента, представляющій часто издѣлія двадцати и даже пятидесяти фабрикъ.

Спрашивается, не могутъ ли обѣ эти обязанности, экспортера и экспортнаго агента соединяться вмѣстѣ, чѣмъ конечно были бы сбережены накладные расходы на торговлѣ и комиссіоный процентъ уплачивался бы однимъ разомъ меньше? Всѣ лица торговаго класса, къ которымъ я обращался съ этимъ вопросомъ, а равно и мое личное мнѣніе сходятся на томъ, что такое соединеніе, въ настоящее время, едва ли возможно по многимъ причинамъ. Вильгельмъ Деуреръ, крупный экспортный агентъ отвѣтилъ мнѣ на этотъ вопросъ, что *„это потребовало бы совсѣмъ другой дѣятельности и большого денежнаго риска"*. Его же дѣло (Export-Agentur-Geschäft) основано главнымъ образомъ на знаніи и на личномъ довѣріи къ нему какъ со стороны экспортера, такъ и фабриканта. Другой агентъ (Фоссъ) на тотъ же вопросъ, возможно ли такое соединеніе, то же отвѣчалъ отрицательно: по его мнѣнію „экспортеръ необходимъ во-первыхъ, какъ человѣкъ денежный, во-вторыхъ, опытный и, въ-третьихъ, знающій мѣстные вкусы. Поэтому обѣ профессіи Export-Agentur Geschäft и Kommissionsgeschäft (т. е. экспортера) рѣдко соединяются въ одномъ лицѣ или фирмѣ и, во всякомъ случаѣ, такое лицо не пользуется обычнымъ уваженіемъ и довѣріемъ въ Гам-

бургѣ“. Дѣйствительно, если припомнить всѣ тѣ требованія, которыя предъявляются хорошему веденію дѣла экспортеромъ, то они трудно и рѣдко соединимы съ дѣловыми обязанностями экспортнаго агента. Первому, какъ человѣку съ крупнымъ капиталомъ, приходится думать и заботиться больше всего о деньгахъ и кредитѣ; поэтому, какъ мы слышали, большинство экспортеровъ въ Гамбургѣ является биржевыми дѣятелями и значительную часть своего времени проводятъ на биржѣ. При той вознѣ, которая имъ всегда предстоитъ, въ случаѣ пріѣзда въ Гамбургъ кліента, бразильянца или мексиканца для закупки товаровъ, съ которыми имъ приходится постоянно няньчиться и тратить много времени, вести кромѣ того огромную переписку, исполняя порученія многихъ подобныхъ покупателей изъ далекихъ странъ, все это лишаетъ возможности экспортеровъ заниматься практическимъ изученіемъ товаровѣдѣнія въ примѣненіи къ какимъ-нибудь мексиканскимъ или бразильянскимъ требованіямъ и спросу. Достаточно того, что онъ выбралъ нѣсколько дѣятельныхъ, свѣдущихъ, достойныхъ довѣрія экспортныхъ агентовъ—спеціалистовъ по разнымъ товарамъ и провѣрилъ на опытѣ ихъ доброкачественность. Затѣмъ уже дальше онъ полагается на ихъ сужденіе при выборѣ товаровъ, а толкуетъ, можетъ быть, только о цѣнѣ.

Любопытно, что по такому важному вопросу, какъ распредѣленіе экспорта между посредниками, Гамбургская статистика весьма сильно хромаетъ, и всѣ мои попытки получить точныя свѣдѣнія привели къ самымъ разнорѣчивымъ даннымъ. Такъ напримѣръ Вильгельмъ Деуреръ въ своемъ докладѣ, въ засѣданіи австро-венгерскаго ферейна, а равно лично мнѣ, опредѣлялъ количество экспортныхъ агентовъ въ Гамбургѣ со складами образцовъ въ 500, а всего экспортныхъ фирмъ

включая представительства фабрикъ, до 700. [1]) Крупный экспортный агентъ Штеръ въ Гамбургѣ увѣрялъ меня напротивъ, что всѣхъ экспортныхъ агентуръ въ Гамбургѣ не менѣе 4-хъ тысячъ, и изъ нихъ четвертая часть, «скажемъ—тысяча, имѣетъ склады образцовъ.» Однихъ экспортеровъ, по его словамъ, насчитывается до 700. Г. Левъ Раффаловичъ въ своей докладной запискѣ по поводу посѣщенія Гамбурга, ради ознакомленія съ вопросомъ о сбытѣ русскихъ товаровъ, упоминаетъ о существованіи въ Гамбургѣ всего лишь 500 экспортныхъ фирмъ. Никакихъ статистическихъ данныхъ по этому поводу въ Гамбургской торговой камерѣ я добыть не могъ; въ гамбургскомъ же экспортномъ адресъ-календарѣ, [2]) представляющемъ собою толстѣйшій фоліантъ (не менѣе 100 печатныхъ листовъ), приводится множество объявленій отдѣльныхъ экспортъ-агентовъ съ ихъ складами, но никакого подсчета не сдѣлано и итога не выведено. Я свелъ эту сумму самолично, и оказалось, что въ Гамбургѣ *пятьсотъ восемьдесятъ шесть* (586) агентуръ, что вѣроятно близко къ истинѣ, такъ какъ, по словамъ опытныхъ людей въ Гамбургѣ, адресъ-календарь содержитъ въ себѣ всѣхъ сколько-нибудь извѣстныхъ лицъ, занимающихся экспортной агентурой, прямо заинтересованныхъ попасть въ эту справочную книгу. Число экспортеровъ не извѣстно; во всякомъ случаѣ болѣе крупныхъ и видныхъ нужно считать гораздо меньше, чѣмъ агентовъ.

Нами посѣщено и осмотрѣно не безъ большихъ затрудненій, какъ это упомянуто въ предисловіи, *десять* (10) складовъ, преимущественно экспортныхъ товарныхъ

---

[1]) Volkswirthschaftliche Wochenschrift von *Alex. Dorn*, Wien. XXIII. Band. 31 Jänner 1895.

[2]) *Hamburg's* Handel und Verkehr. Illustrirtes Export-Handbuch der Börsen Halle. 1892—94. Hamburg 1892.

образцовъ, при чемъ каждый разъ съ представителемъ фирмы велась бесѣда съ цѣлью познакомиться со всей организаціей экспортнаго дѣла, представляющей для отдѣльныхъ фирмъ, какъ увидимъ дальше, разныя стадіи, повидимому, торговаго развитія и значительныя нерѣдко особенности. Перечислимъ эти фирмы и сдѣлаемъ затѣмъ краткія замѣчанія о нихъ, такъ какъ многое выясненное изъ ихъ осмотра уже вошло въ общее раньше сдѣланное описаніе Гамбургскаго экспортнаго дѣла:

1. *Haarder u. de Voss.* Grosse Burstah Strasse, 36—38.
2. *Deurer u. Kaufmann.* Alter Wall, 20.
3. *Gustav Stähr.* Alter Wall 40.
4. *C. u. M. Schede.* Grosser Burstah 30.
5. *Wilhelm Voss.* Alter Gröningerstrasse, 30.
6. *Harms u. Marcus.* Alter Wall, 62.
7. *Schäffer u. Dau.* Grosse Bleichen 37.
8. *Brodersen.* Mönkedamm, 5—6.
9. *Wilhelm Frank.* Grosser Burstah, 36—38.
10. *E. F. Grell.* Admiralitätsstrasse, 40.

Экспортный складъ *Гардеръ и де Фоссъ* избранъ былъ нами для перваго посѣщенія Гамбургскихъ складовъ, потому что онъ единственный крупный складъ въ Гамбургѣ, который обратно со всѣми прочими, совершенно открытъ для публики и не требуется никакой рекомендаціи для его посѣщенія. Складъ этотъ, помѣщающійся въ одномъ этажѣ огромнаго дома, представляетъ собой цѣлую выставку разнообразнѣйшихъ жизненныхъ припасовъ всякаго рода и со всѣхъ странъ міра: къ сожалѣнію, я лишь не нашелъ тамъ ничего изъ Россіи, которая между тѣмъ, несомнѣнно могла бы представить на подобную выставку много прекрасныхъ образчиковъ. Вино всякаго рода, начиная съ французскаго шампанскаго и испанскаго аликанте и кончая поддѣльными англійсками винами, консервы всякаго рода, ветчина и колбасы, сыръ, конфекты и разнообразныя

лакомства, масло и пр. По объясненію представителя, фирма собственно сама ничего не продаетъ, а такъ сказать, сводитъ заморскаго покупателя или чаще всего его экспортера съ промышленникомъ извѣстнаго продукта. Фирма ничего не получаетъ отъ экспортера и даже тратится обыкновенно на угощеніе, а имѣетъ *комиссію всецѣло отъ производителя* или промышленника и пользуется извѣстнымъ *монопольнымъ* правомъ: извѣстный продуктъ, напримѣръ ту или иную марку французскаго шампанскаго, которая у него въ складѣ имѣется, нельзя купить въ Германіи для вывоза, напримѣръ, въ Россію *иначе какъ у ихъ фирмы* или точнѣе *через* посредство ихъ фирмы, то есть у Haarder u. de Voss. По словамъ представителя, таково всеобщее правило въ экспортной торговлѣ и большая часть промышленниковъ, такъ сказать, подѣлена подобными экспортными конторами. Многихъ товаровъ нельзя купить здѣсь иначе, какъ у подобныхъ представителей промышленниковъ. Между тѣмъ это обоюдно выгодно: контора Гардеръ имѣетъ обширную кліентелу и связи, посылаетъ во всѣ концы множество каталоговъ (нѣкоторые-дорогіе)и распространяетъ сбытъ товара въ разныхъ странахъ, тогда какъ отдѣльный промышленникъ собственными усиліями-де рѣдко можетъ расчитывать на значительный и быстрый сбытъ.

Второй экспортный складъ, нами посѣщенный „Deurer и Kaufmann“ по рекомендаціи и указанію мѣстной редакціи газеты „Correspondent“, оказался еще большихъ размѣровъ и содержалъ въ себѣ преимущественно галантерейныя вещи, часы, музыкальные ящики и частью даже мебель, машины и пр. Представитель—г. Деуреръ—человѣкъ вполнѣ образованный, бывшій студентъ Гейдельбергскаго университета и сынъ тамошняго профессора. Послѣднему обстоятельству, можетъ быть, я обязанъ крайне любезнымъ пріемомъ, который мнѣ былъ оказанъ, и готовностью со стороны Деурера да-

вать всякія объясненія на всѣ мои разспросы по поводу организаціи Гамбургскаго экспортнаго дѣла и устройства складовъ.

Въ экспортной торговлѣ, объяснялъ онъ мнѣ, существуютъ *четыре* ступени: производитель, агентъ, экспортеръ и заморскій покупатель. Агентъ, какимъ является самъ Деуреръ, въ его Export-Musterlager держитъ у себя образцы товаровъ отъ большаго или меньшаго числа производителей для показыванія ихъ покупателю или его агенту, то есть экспортеру. Если покупатель лично пріѣзжаетъ въ Гамбургъ, то онъ является съ своимъ экспортеромъ въ Export-Musterlager, гдѣ ему объясняютъ качества и преимущества разнаго товара, и онъ уже своему экспортеру поручаетъ закупку выбранныхъ предметовъ черезъ посредство экспортъ-мустерлагера. Послѣдній, то есть экспортный агентъ, получаетъ свою провизію или комиссіонный процентъ отъ производителя, величиною, смотря по товарамъ и по размѣру заказа; съ экспортера же или покупщика никакого дохода не получаетъ, но зато, съ другой стороны, экспортный агентъ кредита не даетъ и риска не несетъ. Каждый Export-Musterlager является *единственнымъ* въ Гамбургѣ представителемъ данныхъ фабрикъ, при томъ *единственно*, впрочемъ, для заморскаго экспорта.

Занятіе экспортнаго агента, какъ онъ мнѣ объяснялъ, согласно со всѣми иными данными, имѣетъ большое значеніе въ смыслѣ указанія фабриканту на тотъ товаръ, тотъ способъ его выдѣлки и ту упаковку, которые необходимы для экспорта. Находясь постоянно въ сношеніи черезъ экспортеровъ, а часто и лично съ заморскими покупателями, экспортный агентъ обладаетъ большою опытностью въ товарахъ, имѣющихъ ходкій сбытъ, и понимаетъ вкусы и требованія той мѣстности, куда товары предназначены; его обширный складъ наличныхъ образцовъ, застрахованныхъ въ 100.000 марокъ, предоставляетъ большой выборъ на всякіе вкусы и

цѣны. Экспортному агенту не всегда приходится выдерживать строгую спеціализацію товара по многимъ для того причинамъ и между прочимъ уже потому, что заморскій покупатель, пріобрѣтая свой главный товаръ у него, кстати беретъ въ меньшемъ количествѣ и товары второстепеннаго значенія; это же удобно часто и для экспортера, который обращается въ экспортный складъ.

Желая выяснить себѣ мнѣніе образованнаго и опытнаго лица, тѣмъ болѣе представителя австро-венгерскаго экспортнаго союза какъ Деуреръ, я обратился къ нему съ вопросомъ по поводу его взглядовъ на значеніе такихъ союзовъ и общественныхъ мустеръ-лагеровъ. Какъ и слѣдовало ожидать, Деуреръ отнесся къ нимъ отрицательно; онъ возражалъ противъ общественныхъ складовъ, что они тогда только-де могутъ пойти хорошо, если къ нимъ приставленъ опытный торговый человѣкъ, а такого нанять очень трудно, потому что *онъ самъ можетъ заработать гораздо больше*, нежели ему можетъ дать государственный торговый музей или общественный складъ. Отъ человѣка же, потерпѣвшаго неудачу въ торговлѣ, хотя бы даже не по своей винѣ (а такіе неудачники и поступаютъ главнымъ образомъ въ хранители общественныхъ музеевъ), учрежденію пользы мало. Export-Musterlager, утверждалъ Деуреръ, тогда только имѣетъ жизненное значеніе и не является однимъ лишь „*кладбищемъ съ нѣмыми памятниками*", когда при немъ состоитъ человѣкъ, который можетъ объяснить покупателю, почему ему выгодно именно купить то или другое, можетъ указать на неизвѣстнаго ему еще, но весьма надежнаго производителя и т. д. [1])

---

[1]) Совершенно аналогично возражалъ противъ общественныхъ музеевъ, показывая намъ таковой при Гамбургской биржѣ, почтенный синдикъ и старшій секретарь тамошней торговой палаты г. Юргенсъ: по его словамъ, „никогда общественный музей или складъ

Владѣлецъ частнаго экспортнаго склада товарныхъ образцовъ, дополнялъ Деурeръ, постоянно ѣздитъ по разнымъ фабрикамъ, выискивая предметы, подходящіе для своего покупателя, и очень часто ѣздитъ также въ страны сбыта, такъ что нерѣдко знаетъ лучше мѣстный вкусъ, чѣмъ даже самъ заморскій покупатель.

Кромѣ того Деурeръ приводилъ противъ общественныхъ музеевъ и другой аргументъ, повидимому, довольно вѣскій и часто встрѣчаемый [1]), а именно, что *производители лучшихъ своихъ произведеній*, изъ боязни подражанія и поддѣлки конкурентами (что особенно легко для вывоза въ какую-нибудь отдаленную страну, гдѣ и законовъ-то о поддѣлкѣ можетъ быть нѣтъ), *публично выставлять не будутъ* и въ свою очередь покупатель явно не будетъ давать и своего заказа. Поэтому, добавляетъ г. Деурeръ, лично, они, то есть владѣльцы Гамбургскихъ складовъ товарныхъ образцовъ, не пускаютъ къ себѣ фабрикантовъ для осмотра, а если замѣтятъ въ посѣтителѣ скрывающагося производителя, то стараются сбивать его уклончивыми совѣтами и указаніями. Часто, по словамъ Деурера, къ нимъ также приходятъ не покупать, а вывѣдывать цѣны, чтобы потомъ прижать своего поставщика, а потому они очень

не замѣнитъ частныхъ выставокъ или складовъ, основанныхъ на личной выгодѣ. Когда пріѣзжаетъ въ Гамбургъ Ueberseeischer Käufer, напримѣръ Бразильянецъ, то здѣшній представитель частнаго экспортъ-мустерлагера, а также и экспортеръ, ухаживаютъ за нимъ, кормятъ и поятъ и не отказываются ни отъ какихъ услугъ, отыскиваютъ ему какой угодно товаръ, получая конечно за то свою выгоду". „Съ покупателемъ надо умѣть обойтись", добавилъ Юргенсъ, а этого, конечно, государство и общество не умѣютъ да и не станутъ заниматься".

[1]) Совершенно согласно съ этимъ г. Раффаловичъ изъ Парижа по тому же предмету писалъ мнѣ о французскихъ производителяхъ: „Jls ont convaincus que les gens n'iront jamais y exposer leur dernière creation, celle qui a le plus de chance d'être vendue et cela de crainte qu'on leur vole leur modèle",

осторожно допускаютъ даже покупателя, большею частью, съ экспортеромъ или по его рекомендаціи [1]).

Въ настоящее время, въ заключеніе объяснялъ мнѣ г. Деуреръ, Гамбургская торговля спеціализируется больше нѣмецкими товарами — за послѣдніе годы потому, что, благодаря большему удобству путей сообщенія, заморскій покупатель идетъ за французскими товарами во Францію, за англійскими въ Англію, но въ то же время, однако, благодаря притягательности Парижа для многихъ иностранцевъ, *тамъ, т. е. въ Парижѣ, имѣются также склады и для нѣмецкихъ товаровъ*, главнымъ образомъ въ рукахъ австро-венгерскихъ евреевъ; бразильянцы, мексиканцы и другіе южно-американцы стремятся въ Парижъ ради удовольствія и слѣдовательно нѣмцы не теряютъ и тутъ своего.

Третій осмотрѣнный нами складъ въ Гамбургѣ *Густава Штэра* былъ едва ли не самый крупный Export-Musterlager въ городѣ и цѣнность однихъ образцовъ его (а нѣтъ двухъ образцовъ одинаковыхъ) — 150,000 марокъ [2]). Главный товаръ фарфоръ и фаянсъ нѣмецкихъ и австрійскихъ фабрикъ, между прочимъ подражаніе или поддѣлка подъ старый Мейссенскій и французскій фарфоръ, по значительно удешевленнымъ цѣнамъ; кромѣ того огромное количество образцовъ богемскаго хрусталя разныхъ фабрикъ и немного нѣмецкаго. Но вообще спеціализація слабо проведена въ этомъ складѣ и много, такъ сказать, добавочныхъ предметовъ, кромѣ посуды, входящихъ въ предѣлы этого громаднаго многоэтажнаго склада образцовъ: напримѣръ цѣлый этажъ

---

[1]) Этимъ же вѣроятно объясняется та чрезвычайная подозрительность и неохота, съ которой я былъ допущенъ въ Дрезденскій и Штутгартскій Export-Musterlager.

[2]) Въ этомъ, какъ и всѣ остальные склады я былъ допущенъ благодаря любезной рекомендаціи д-ра Soetbeer, секретаря Гамбургской торговой палаты.

16*

занятъ жизненными припасами, нѣмецкими винами и консервами и обширной коллекціей куколъ изъ Тюрингенвальда. Г. Штэръ оказался также человѣкомъ очень образованнымъ, знающимъ пять языковъ (а его служащіе тоже говорятъ на нѣсколькихъ) и сообщилъ намъ много любопытныхъ данныхъ, которыми мы уже частью воспользовались, а частью приведемъ дальше, въ слѣдующей главѣ. Укажемъ только, что обратно съ Деуреромъ, который передавалъ намъ, что Export-Musterlager'ы въ Гамбургѣ развились недавно и лишь съ конца восьмидесятыхъ годовъ, Штэръ утверждаетъ, что въ этомъ будто бы видѣ они существуютъ не менѣе ста лѣтъ и не составляютъ особенности Гамбурга, а находятся также въ Лондонѣ и Парижѣ. Рядомъ конкретныхъ примѣровъ и Штэръ познакомилъ насъ и убѣдилъ въ важности того вліянія, которое можетъ и долженъ дѣльный экспортный агентъ оказывать на производство. Тамъ гдѣ нѣтъ разнообразія вкусовъ, нѣтъ выбора, нѣтъ и дѣла экспортному агенту; для примѣра Штэръ указывалъ на тотъ фактъ, что Гамбургскіе экспортные агенты не ведутъ торговли съ сѣверной Америкой, потому что тамъ вкусъ такъ однообразенъ и опредѣленъ, что покупатель прямо заказываетъ свой товаръ на фабрикахъ большими партіями, не гоняясь за новинками и за тѣмъ, что называется fantaisie.

Случайно, благодаря даннымъ рекомендаціямъ, изъ осмотрѣнныхъ далѣе Export-musterlager'овъ въ Гамбургѣ два опять пришлось на склады фарфора и хрусталя нѣмецкихъ и богемскихъ фабрикъ. Хотя въ общихъ чертахъ организація та же самая, но выяснилось много новаго, представляющаго дальнѣйшій шагъ и особенность въ развитіи экспортнаго дѣла. Такъ, въ крупномъ складѣ *Шефферъ и Дау* (Schäffer и Dau) объяснили мнѣ, что ведутъ свое дѣло двоякимъ образомъ: экспортная агентура ведетъ свое дѣло или *за счетъ* фабриканта, то-есть агентъ направляетъ къ нему экспортера

или же ведетъ за *свой счетъ*, то есть замѣсто фабриканта; въ послѣднемъ случаѣ агентъ или Export-Muster-lager, обратно съ господствующимъ порядкомъ, получаетъ кредитъ отъ фабриканта (3 мѣсяца); обыкновенно же, какъ было упомянуто раньше, сдѣлки фабриканта, агента и эксперта или комиссіонера ведутся *на чистыя деньги*, но дѣло экспортера съ покупателемъ—*въ кредитъ*, обыкновенно до 6 мѣсяцевъ, а иногда и дальше. Заморскіе покупатели, пріѣзжающіе въ Гамбургъ, часто нѣмцы, переселившіеся въ Центральную или Южную Америку, а также испанцы, рѣже туземцы.

Третій складъ образцовъ фарфора и фаянса, который намъ пришлось осмотрѣть въ Гамбургѣ Бродерсена во всѣхъ отношеніяхъ весьма замѣчателенъ и представляетъ образецъ самой большой спеціализаціи, которую пришлось намъ видѣть. Складъ постепенно ограничиваетъ въ своей выставлѣ *виды*, но увеличиваетъ за то число образцовъ, сосредоточиваясь исключительно на крупныхъ предметахъ домашняго обихода (тазахъ, блюдахъ, вазахъ и т. п.) и отбрасывая художественныя мелочи, въ томъ числѣ и чайную посуду. Лишь такая спеціализація, увѣрялъ насъ г. Бродерсенъ, дѣлаетъ возможнымъ удовлетвореніе вкусовъ заказчиковъ и усовершенствованіе производства. Ежегодно, какъ было упомянуто раньше, онъ заказываетъ *мотивы* кувшиновъ настоящимъ парижскимъ и мюнхенскимъ художникамъ; собственные же рисовальщики лишь пользуются этими мотивами и разнообразятъ ихъ. Сдѣлки съ экспортерами онъ заключаетъ исключительно *за свой счетъ*: ни экспортеры, ни покупатели *не знаютъ даже имени производителя* и Export-Muster-lager находитъ интересъ его скрывать, чтобы не потерять посредничество, когда онъ войдетъ въ извѣстность, чему, по словамъ Бродерсена не разъ бывали примѣры. Фабрикантъ получаетъ гарантію сбыта (за комиссію размѣромъ отъ 1% до 5%) и чистыя деньги при продажѣ, но за то обязанъ всѣ

или извѣстный видъ издѣлій (издѣлія извѣстнаго „образца“) сбывать исключительно данному экспортъ-агенту. Такой порядокъ указываетъ повидимому на новое теченіе въ экспортной торговлѣ: товаръ обезличивается какъ хлѣбъ въ американскомъ элеваторѣ и въ то же время та цѣпь лицъ, черезъ руки которыхъ проходитъ каждая торговая сдѣлка, лишается какъ бы своего главнаго звена—производителя, а на его мѣсто становится экспортный агентъ, обязанности коего стремятся постепенно слиться съ дѣломъ экспортера. Какъ я слышалъ въ Гамбургѣ, такого рода торговыя комбинаціи, т. е. продажа экспортнымъ агентомъ *за свой счетъ* распространяются и встрѣчаются все чаще и чаще: для наличности ихъ необходимы со стороны агента два условія—деньги и желаніе рисковать. Имѣя то и другое, агентъ, обладающій хорошимъ знаніемъ заморскаго рынка, легко можетъ совершать значительныя торговыя операціи на собственный счетъ.

Добавлю къ этому, что изъ знакомства моего съ Гамбургской экспортной торговлей и бесѣдъ съ экспортными агентами вытекаетъ также несомнѣнно и другое теченіе въ отпускной торговлѣ съ заморскими странами, мелькомъ раньше указанное. Вся отпускная торговля въ современной Европѣ обнаруживаетъ довольно ясно годъ отъ году болѣе выступающую тенденцію двоякаго рода: *относительно покупателя* или поисковъ за нимъ торговля становится все болѣе и болѣе *международной*: «die Welt ist kleiner geworden in jeder Beziehung» какъ выражается одинъ нѣмецкій писатель: нѣтъ повидимому ни одного уголка міра, куда бы ни проникалъ пытливый торговецъ съ образцами товара и на который бы не обращалъ вниманія въ своихъ комбинаціяхъ экспортеръ. Другое теченіе замѣчается *относительно продавца* или поисковъ за товаромъ; здѣсь торговля принимаетъ все болѣе и болѣе *національный характеръ*, то есть побуждаемые конкуренціей и многими

другими причинами всякій товаръ стараются купить на его родинѣ, на мѣстѣ производства; потому англійскій товаръ пріобрѣтается преимущественно въ Англіи, французскій—во Франціи и т. д.

Изъ представителей другихъ видовъ производства осмотрѣны мною два склада товарныхъ образцовъ по мануфактурной отрасли производства *Шеде*—по бумажнымъ и шерстянымъ матеріямъ и Вильгельма *Франкъ*—по бумажнымъ, шерстянымъ и шелковымъ. Вслѣдствіе рода товара, такъ какъ выставка состоитъ въ маленькихъ кусочкахъ матеріи, эти склады занимаютъ весьма ограниченное мѣсто, всего по какой-нибудь комнатѣ, не смотря на огромные размѣры дѣла, частью также за собственный счетъ. Франкъ напримѣръ, по его словамъ, вывозитъ въ Китай однихъ тесемокъ будто бы на 500.000 марокъ и конкурируетъ, заявилъ не безъ гордости, съ русскими во Владивостокѣ, при чемъ впрочемъ выразился довольно нелестно вообще о достоинствахъ нашихъ мануфактурныхъ произведеній, выхваляя въ то же время качество и дешевизну итальянскихъ матерій, большое количество образцовъ которыхъ намъ и показывалъ. Любопытной чертой посѣщенія мною этихъ мануфактурныхъ складовъ можно считать, въ первый разъ обратившія мое вниманіе, жалобы на японскую конкуренцію и вредъ, который отсюда проистекаетъ для европейскихъ интересовъ, а главное опасность за будущее для всей европейской промышленности, если индустрія Японіи будетъ по-прежнему развиваться также быстро. „Japan", говорилъ мнѣ Франкъ, „ist ein grosses Unglück für Europa", то-есть Японія составляетъ величайшее несчастіе для Европы и ея промышленныхъ и рабочихъ классовъ, если вполнѣ овладѣетъ европейскими орудіями производства и къ этому она близка по своимъ техническимъ и промышленнымъ успѣхамъ. Онъ мнѣ показывалъ между прочимъ японскіе шелковые платочки, вышитые по европейскимъ

образцамъ отъ руки, которые ввозитъ за свой счетъ изъ Японіи въ Европу и продаетъ по 4 марки дюжину съ барышемъ, конечно, для себя: между тѣмъ *одинъ матеріалъ* въ Гамбургѣ, не считая работы, *стоитъ дороже.* [1])

Весьма интересный и поучительный складъ, сопровождаемый при томъ еще болѣе интересными объясненіями, представляетъ изъ себя экспортный складъ *Вильгельма Фосса* металлическихъ издѣлій. Онъ состоитъ изъ большого собранія всевозможныхъ сельскохозяйственныхъ инструментовъ, замковъ, оружія, иголокъ, желѣзныхъ и мѣдныхъ принадлежностей при постройкѣ жилищъ и т. д. Интересъ осмотра заключался въ томъ, что каждый предметъ, напримѣръ. топоръ, ножъ, заступъ, косарь разнообразился, смотря по мѣстнымъ національнымъ или природнымъ особенностямъ страны экспорта и представитель Фосса (самъ хозяинъ былъ въ отсутствіи), показывавшій намъ складъ, давалъ немедленное обстоятельное объясненіе, почему данный предметъ, напримѣръ ножъ или косарь, имѣетъ такую, а не иную форму, какое племя Южной или Средней Америки его употребляетъ и какія свойства отъ него требуются. Самъ хозяинъ, по его объясненію, много путешествовалъ, долго жилъ въ Южной Америкѣ и подъ его, частью, вліяніемъ разнообразится нѣмецкая желѣзная индустрія. Въ Германіи будто-бы существуетъ шесть ножевыхъ фабрикъ, спеціально вызванныхъ на свѣтъ потребностями экспорта, и работаютъ преимущественно ножи, сабли, наконечники копьевъ, косари для разныхъ отдаленныхъ, частью дикихъ странъ. Между прочимъ представитель г. Фосса указалъ какъ

---

[1]) Точно также сильно жаловалась на конкуренцію японцевъ экспортная фирма Schäffer & Dau, торгующая частью за свой счетъ съ Южной Америкой. Японцы, оказывается, начали ввозить туда свой фарфоръ, но приготовленный по европейскимъ образцамъ и весьма дешевый.

на рѣкое исключеніе, на одну фирму въ Гамбургѣ Harms u. Marcus, которая представляетъ собою соединеніе обязанностей экспортера и экспортъ-агента.

При посѣщеніи нами, затѣмъ, этого послѣдняго учрежденія, оно дѣйствительно не произвело на насъ благопріятнаго впечатлѣнія и вполнѣ подтвердило то предубѣжденіе, которое, какъ мы говорили раньше, имѣется въ Гамбургѣ противъ такого соединенія обязанностей. Гармсъ сообщилъ намъ, что онъ экспортъ ведетъ только башмаками собственнаго производства, для которыхъ имѣетъ филіальную торговлю въ Африкѣ, въ остальныхъ же товарахъ, образцы которыхъ лежатъ по комнатѣ, матеріи, одѣяла, платки и пр. онъ-де является только агентомъ и что эти два дѣла строго раздѣлены и ничего другъ съ другомъ общаго не имѣютъ, только значатся подъ одной общей фирмой. Вообще же онъ отнесся подозрительно, допустилъ неохотно и уклонялся отъ отвѣтовъ.

Послѣдній десятый складъ мною осмотрѣнный — Грелль, оказалось, лишь по ошибкѣ торговой палаты занесенъ былъ въ экспортные, а въ дѣйствительности представляетъ собой складъ, состоящій изъ двухъ отдѣленій, образцовъ импортныхъ товаровъ, то есть для ввоза въ Европу: одно отдѣленіе наполнено исключительно вещами, преимущественно металлическими, изъ Соединенныхъ Штатовъ Сѣверной Америки, другое—японскими издѣліями—лакированныя вещицы, фарфоръ, деревянныя издѣлія и пр. также для ввоза въ Европу; экспортомъ Грелль, по его словамъ, совсѣмъ не занимается.

Четыре года тому назадъ (въ 1892 году) нѣсколькимъ лицамъ, частью русскимъ, пришла мысль обратить вниманіе русскихъ фабрикантовъ на возможность открытія новыхъ рынковъ для ихъ произведеній при посредничествѣ Гамбурга. Несмотря на всѣ затрудненія, при каждомъ начинаніи естественныя, имъ удалось не толь-

ко собрать фактически матеріалъ, доказывающій возможность для русскихъ производителей работать съ заморскими рынками, но и доказать на дѣлѣ нѣсколькими торговыми сдѣлками возможность для русской промышленности во многихъ ея частяхъ, соперничать успѣшно на заморскихъ рынкахъ съ другими европейскими странами, которыя принято считать опередившими ее. Этими предпріимчивыми лицами доставлено было въ Гамбургъ пять различныхъ категорій товаровъ разнаго содержанія (ситецъ, фармацевтическіе припасы, канитель, обувь и сладости разнаго рода). Попытка увѣнчалась полнымъ успѣхомъ, всѣ эти товары на сумму 66,394 марки были проданы и получены дальнѣйшіе заказы товаровъ. Выясненныя изъ первыхъ шаговъ дѣла затрудненія (высота тарифа или желѣзнодорожнаго провоза и таможенныя формальности) оказались не настолько повидимому серьезными, чтобы ихъ нельзя было въ будущемъ устранить. Мысль о вывозѣ русскихъ произведеній за границу черезъ Гамбургъ, какъ доказалъ это опытъ, совершенно вѣрная и осуществленіе ея, какъ справедливо замѣчаетъ въ своей интереснѣйшей докладной запискѣ г. Левъ Раффаловичъ „легко достижимо, повидимому, на благо странѣ при содѣйствіи правительства, но безъ жертвъ для казны“ [1]).

Съ своей стороны, кончая описаніе организаціи Гамбургской экспортной торговли, могу лишь съ полнымъ сочувствіемъ присоединиться къ этой мысли почтенной попытки, дальнѣйшая судьба которой мнѣ, къ сожалѣнію, неизвѣстна. Осмотръ личный значительнаго количества складовъ, разговоры со множествомъ разнообразныхъ лицъ въ Гамбургѣ меня вполнѣ убѣждаютъ въ возможности и желательности для Россіи выступить

---

[1]) „Сбытъ товаровъ русскаго производства на заморскихъ рынкахъ черезъ Гамбургъ“. Льва Анисимовича Раффаловича. Докладная записка. Петербургъ, Декабрь 1894 г.

въ качествѣ страны, экспортирующей въ заморскіе края. Несомнѣнно, что многіе изъ нашихъ фабричныхъ и частью даже кустарныхъ издѣлій, ни по качеству ни по цѣнѣ, нисколько не уступаютъ многимъ образчикамъ мною видѣннымъ, товаровъ, которые посылаются въ отдаленные рынки. Я замѣтилъ еще раньше, при моемъ бѣгломъ описаніи склада Гаардеръ и де-Фосса, отсутствіе многихъ нашихъ жизненныхъ или пищевыхъ припасовъ, которые бы могли съ честью фигурировать на ряду съ европейскими товарищами на отпускномъ рынкѣ. То же самое относится ко многимъ другимъ издѣліямъ: думаю, напримѣръ, что многія металлическія издѣлія у Вильгельма Фосса для вывоза африканскимъ и американскимъ дикарямъ были бы вполнѣ по плечу нашимъ павловскимъ кустарямъ. Если только наши промышленники не могутъ довольствоваться своимъ туземнымъ рынкомъ, то предпринять дальнѣйшія попытки для сбыта русскихъ товаровъ черезъ Гамбургъ въ болѣе широкихъ размѣрахъ и, уже устранивши замѣченныя затрудненія является, по моему мнѣнію, весьма и весьма желательнымъ въ большей, напримѣръ, даже степени, чѣмъ устройство нашего сбыта въ *Болгаріи*, гдѣ мы встрѣтимъ болѣе сплоченную, какъ мы видѣли, конкурренцію, болѣе ограниченный, сравнительно со всѣми заморскими странами, рынокъ и *весьма неудобный моментъ* для начала въ ней торговыхъ дѣлъ [1]). Хотя

---

[1]) Гамбургская газета „Exporteur“ сообщаетъ, что австрійско-венгерскій Export-Verein только что разослалъ своимъ сочленамъ циркулярно оффиціально полученныя имъ свѣдѣнія о торговомъ положеніи въ Болгаріи: уже три четверти года въ Софіи продолжается сильный финансовый кризисъ и лишь за два послѣдніе мѣсяца 52 фирмы прекратили свои платежи; большинство, будтобы, Софійскаго купечества, согласно этому сообщенію, раззорено или находится на краю раззоренія. Далѣе циркуляръ этотъ сообщаетъ, что вслѣдъ за обанкротившимися могутъ пострадать и многія другія солидныя фирмы Болгаріи и такъ какъ конца кризиса въ ближайшее время

Гамбургъ, какъ мы говорили, и становится болѣе національнымъ нѣмецкимъ рынкомъ, но тѣмъ не менѣе въ его складахъ свободно допускаются рядомъ и товары, какъ мы видѣли, всѣхъ странъ и народовъ и „торговцу", какъ выразился г. синдикъ Юргенсъ, въ разговорѣ съ нами, „все равно какими бы товарами ни торговать лишь бы было выгодно". Поэтому многіе русскіе товары при сходной цѣнѣ могутъ смѣло выступить въ складахъ Гамбургскихъ экспортныхъ агентовъ на ряду съ другими международными произведеніями для сбыта въ заморскіе края.

не предвидится, то настоятельнѣйшимъ образомъ *рекомендуетъ осторожность и болѣе тщательныя справки прежде отпуска товара.* Exporteur. Internationales Offerten-Blatt für die Interessen des Handels und der Industrie. August 1896. № 16, стр. 5.

ГЛАВА СЕДЬМАЯ.

Общія заключенія. — Значеніе отпускной торговли и средства для ея развитія. — **Знаніе**, какъ орудіе торговаго прогресса: недостаточность единоличныхъ усилій и необходимость содѣйствія государства или примѣненія принципа ассоціаціи. — Различные типы торговыхъ музеевъ, ихъ сравнительные достоинства и недостатки. — Три типа экспортныхъ союзовъ и ихъ сравнительная оцѣнка. — Характеристика складовъ товарныхъ образцовъ и условія торговаго успѣха. — Результаты всѣхъ описанныхъ выше учрежденій (музеевъ, союзовъ и складовъ образцовъ) для развитія отпускной торговли Германіи и Австро-Венгріи. — Новѣйшіе отчеты и донесенія по этому предмету американскихъ и британскихъ консуловъ. — Упадокъ англійскаго экспорта и причины его. — Общіе выводы въ примѣненіи къ Россіи: что можно сдѣлать для усиленія нашего заграничнаго отпуска.

Извѣстно всѣмъ значеніе отпускной торговли: всякое государство, какъ бы ни былъ обширенъ его собственный рынокъ, не можетъ имъ исключительно довольствоваться и ищетъ непремѣнно потребителей своихъ произведеній гдѣ нибудь въ сторонѣ, внѣ границъ собственнаго государства, въ обмѣнъ на чужіе продукты, нужные для собственнаго потребленія. Но господствующей тенденціей всего культурнаго человѣчества въ его экономической жизни является ростъ обрабатывающей промышленности, принимающей вездѣ болѣе и болѣе крупные размѣры. Не существуетъ почти государства, которое не старалось бы такъ или иначе поддержать развитіе своей фабричной промышленности и въ то же время обезпечить ей чужестранные рынки. Въ самой сущности и характерѣ фабричнаго производства

между прочимъ лежитъ настоятельная причина къ дальнѣйшей его концентраціи или принятію все болѣе крупныхъ размѣровъ. Многіе виды фабричнаго производства, напримѣръ такое важное ,какъ машинное, могутъ въ настоящее время быть выгодны лишь при значительныхъ размѣрахъ общаго оборота производства, дѣлающихъ возможными какъ значительное раздѣленіе труда и спеціальныхъ отраслей его, такъ и примѣненіе къ нему сберегающихъ время и издержки техническихъ пріемовъ и приспособленій. Фабричное производство для своего успѣха должно быть непрерывно, а при этомъ условіи оно всегда стремится перерости спросъ на мѣстномъ рынкѣ и нуждается, въ большей или меньшей мѣрѣ, въ сбытѣ за границу. Въ новомъ статистическомъ исчисленіи австрійскаго экономиста д-ра Раунига за 1892 годъ [1]) мы находимъ слѣдующія данныя процентнаго распредѣленія *вывоза* на всемірной торговлѣ для важнѣйшихъ государствъ по категоріямъ:

Государства:	Сырые продукты.	Фабрикаты.	Прочіе товары.	Благородные металлы и деньги.
Великобританія	12,1%	74,8%	1,9%	11,2%
Германія	20,5%	73,2%	0,1%	6,2%
Францція	34,7%	57,9%	1,6%	5,8%
Австро-Венгрія	50,3%	47,3%	—	2,4%
Италія	68	26,7%	—	5,3%
Россія	83,8%	14,3%	1,2%	0,7%
Изъ внѣ-европейскихъ государствъ:				
Соединен. Штаты Сѣвер. Америки	66,8%	23,9%	0,3%	9,%
Японія	64,2%	23,7%	2,4%	9,7%
Китай	69,9%	21,4%	8,7%	—

[1]) См. Mittheilungen des Industriellen Club (Verein Oesterreichischen Grossindustriellen) von Gustav *Raunig*, Wien № 34. 11 October 1895.

Такимъ образомъ изъ всѣхъ приведенныхъ государствъ преимущественно земледѣльческій вывозъ остался лишь въ Россіи (болѣе $^4/_5$ общей суммы), хотя она, подобно всѣмъ другимъ государствамъ, стремится вполнѣ естественно высвободиться изъ подъ промышленной зависимости отъ другихъ странъ, развивая усиленно въ послѣднее время собственную промышленность. Во главѣ же важнѣйшихъ индустріальныхъ государствъ слѣдуетъ поставить Великобритатію и Германію, причемъ послѣдняя быстро догоняетъ первую въ относительномъ значеніи своего фабричнаго вывоза, составляющаго, подобно Великобританіи, почти $^3/_4$ всѣхъ избытковъ страны. Только что опубликованныя данныя для Пруссіи доказываютъ несомнѣнно, что она годъ за годомъ все болѣе утрачиваетъ свой старый земледѣльческій характеръ и большинство населенія получаетъ свой заработокъ отъ промышленности и торговли. Въ 1895 году земледѣльческое населеніе собственно Пруссіи составляло 11.375.096, а живущее промышленностью (горное дѣло, мануфактура, ремесло и строительное дѣло)—12.196.352; торговлей и транспортнымъ дѣломъ—3.585.430. Земледѣльческое населеніе въ 1882 году равнялось 43,6% всего населенія, а въ 1895 г. уже только 36,1%; промышленное населеніе въ 1882 году составляло 34,4%, въ 1895 г. 38,7%; и въ торговлѣ—съ 10% дошло до 11,4%. Даже число женщинъ, занимающихся торговлей, поднялось за этотъ періодъ съ 15,42% по отношенію къ общему числу женщинъ до 17,03%, а занятіе домашними работами напротивъ уменьшилось съ 6,16% до 5,11%.

Не смотря на всѣ тѣневыя стороны обработывающей промышленности, достаточно обнаружившіяся въ теченіе текущаго столѣтія, всѣ государства, повидимому, стремятся завести какъ бы полное хозяйство со всѣми его видами, отнюдь не мирясь съ ролью быть поставщиками сырья для своихъ болѣе развитыхъ въ про-

мышленномъ отношеніи сосѣдей. Уже слишкомъ сто лѣтъ англійская литература усердно доказываетъ необходимость международной дифференціаціи занятій, то-есть, что каждая страна должна посвящать себя исключительно тѣмъ видамъ промышленной дѣятельности, которые для нея являются-де наиболѣе естественными и такимъ образомъ всѣ земледѣльческія государства должны по преимуществу оставаться земледѣльческими и получать изъ Англіи готовые фабрикаты въ обмѣнъ за отпускаемое ими сырье. Тѣмъ не менѣе, какъ извѣстно, совѣтъ этотъ остался проповѣдью въ пустынѣ и всѣ культурныя страны за послѣднюю четверть столѣтія усердно стремятся превратиться въ страны индустріальныя, отчасти при помощи того же англійскаго капитала, широкой рѣкой въ поискахъ за примѣненіемъ, притекающаго во всѣ страны къ различнаго рода промышленнымъ и торговымъ предпріятіямъ. Каждая страна какъ бы желаетъ жить особнякомъ, не смотря на всѣ развитыя нынѣ международныя сообщенія и оживленное движеніе. Но заводя собственную промышленность, каждое государство заботится вмѣстѣ и о созданіи для нея отпускныхъ рынковъ. Объ этомъ думаютъ, какъ мы видѣли раньше, даже столь мало развитыя въ промышленномъ отношеніи государства какъ Португалія и Турція.

Всѣ средства, употребляемыя для наилучшаго достиженія этихъ цѣлей помимо чисто механическаго, — покровительственныхъ пошлинъ (загражденія конкурренціи), сводятся, собственно, къ одному,—*къ знанію*, разными путями получаемому и распространяемому:

во-1-хъ, посредствомъ подъема какъ общаго народнаго образованія, такъ и спеціальныхъ видовъ его, что несомнѣнно, усиливая производительность народнаго труда и улучшая техническіе пріемы, непосредственно способствуетъ росту промышленности;

во-2-хъ, путемъ подъема и облегченія спеціально тор-

говыхъ знаній и свѣдѣній *посредствомъ устройства торговыхъ и промышленныхъ музеевъ, экспортныхъ обществъ, складовъ товарныхъ образцовъ* и пр. и пр. Всѣ подобнаго рода учрежденія, описанныя въ нашей книгѣ, по своему существу предназначены такъ или иначе для *поученія*, для распространія свѣдѣній между заинтересованными лицами какъ наилучше и легче продать данные товары и какимъ для того условіямъ они должны удовлетворять, то-есть, какъ извѣстный товаръ долженъ быть сдѣланъ, упакованъ, отправленъ, какъ наилучшимъ образомъ должна быть организована сама торговая сдѣлка и вообще какъ долженъ совершаться весь торговый оборотъ? Прежде, когда торговыя связи устанавливались вѣками и обнимали сравнительно небольшое число странъ, сношенія съ которыми поддерживались подолгу, всѣ необходимыя для наилучшаго устройства торговли знанія и свѣдѣнія пріобрѣтались путемъ личнаго опыта и такъ сказать переходили въ профессіональныхъ классахъ по наслѣдству; въ настоящее же время поиски чужихъ рынковъ распространяются на весь земной шаръ и острая международная конкуренція встрѣчается на каждомъ шагу, почти въ каждой отрасли торговли, гдѣ только не загражденъ для нея доступъ таможенными пошлинами. Наконецъ, когда многія страны на глазахъ живущаго поколѣнія, какъ напримѣръ, та-же Германія, изъ государствъ земледѣльческихъ превращаются въ промышленныя и начинаютъ отбивать первенство у Англіи, — личнаго знанія и личной опытности отдѣльныхъ людей уже недостаточно для удовлетворительнаго веденія современнаго сложнаго международнаго обмѣна товаровъ: требуется добавить или пополнить этотъ недостатокъ новыми средствами доставленія спеціальныхъ нужныхъ для того свѣдѣній путемъ привлеченія знанія и опыта многихъ лицъ.

Правительство, устроившее торговый музей или собственныя усилія производителей, образовавшія союзъ

для экспортной торговли или наконецъ, экспортный складъ экспортнаго агента или опытность экспортера имѣютъ своимъ назначеніемъ собственно одно и то же— *дать*, *доставить знаніе*, необходимое въ нынѣшней международной торговлѣ гораздо больше прежняго. Приведемъ примѣры: первое условіе успѣха всякой торговли, это—знать вкусъ покупателя, чего именно и какой товаръ онъ хочетъ получить. Удовлетворить этой цѣли напримѣръ, стремится Вѣнскій торговый музей съ своей выставкой различныхъ восточныхъ, преимущественно художественныхъ, промышленныхъ произведеній: дорогой старинный персидскій коверъ, оригинальныя лакированныя издѣлія китайцевъ, положимъ, сразу знакомятъ со вкусомъ этихъ народовъ, съ тѣмъ, какъ нужно дѣлать предназначенныя для нихъ издѣлія, какихъ рисунковъ или сочетаній цвѣтовъ надо держаться. Въ промышленномъ городкѣ въ Будвейсѣ въ той же Австріи намъ пришлось видѣть выставку рисунковъ мѣстныхъ техническихъ или ремесленныхъ школъ и между прочимъ раскрашенное подражаніе матеріямъ въ восточномъ вкусѣ подъ очевиднымъ вліяніемъ указанныхъ выставокъ и коллекцій Вѣнскаго музея, которые, какъ мы видѣли, разсылаются въ разные города для распространенія спеціальныхъ знаній. Цѣлый рядъ примѣровъ о Вѣнскомъ музеѣ нами приведенъ былъ и раньше. Точно также Ревельская водка (Rewaler Sprit), присланная въ Брюссельскій музей бельгійскимъ консуломъ изъ Конго, гдѣ она потребляется охотно неграми и та же водка, доставленная бельгійскимъ консуломъ изъ Москвы для сличенія и сравненія ихъ, сразу даетъ бельгійскому производителю возможность знать, какой продуктъ этого рода онъ долженъ посылать въ Конго и съ чѣмъ ему придется конкурировать и т. д. Послѣ осмотра вещей въ Брюссельскомъ музеѣ бельгійскій фабрикантъ быстро можетъ рѣшить вопросъ, въ состояніи ли онъ производить такой-то товаръ въ Бельгіи и

отправлять на заграничный рынокъ и притомъ по цѣнамъ равнымъ и даже ниже его конкурентовъ. Точно также торговые музеи съ ихъ справочными конторами даютъ въ руки всѣ свѣдѣнія для рѣшенія вопроса, можетъ ли онъ извѣстную партію товаровъ попытаться отправить въ страну экспорта или, напротивъ, ввести въ Бельгію для переработки и вынесетъ ли она издержки провоза и пр.

Объясненіе металлическихъ вещей экспортнымъ агентомъ Фоссомъ въ его Гамбургскомъ складѣ, назначеніе каждаго предмета, ножа ли или косаря, спеціально для извѣстнаго племени и по такимъ то причинамъ, опять-таки, конечно, представляетъ собой новый источникъ знанія и указанія промышленнику, какимъ образомъ онъ долженъ производить товаръ или продавать его. Далѣе посылка странствующихъ приказчиковъ въ далекія страны съ спеціальною цѣлью изученія рынковъ и завязыванія связей, устройство въ провинціи временныхъ выставокъ изъ коллекцій главнаго торговаго музея, командировка Вѣнскимъ экспортнымъ клубомъ Бема въ Россію, чтобы подготовить тамъ рынокъ для австрійскихъ произведеній и попытки Пражскаго музея поддержать мѣстное кустарное производство путемъ установленія новаго сбыта и ознакомленія съ новыми образцами и пр. и пр.—все это вмѣстѣ представляетъ собой удовлетвореніе одной руководящей цѣли всѣхъ подобныхъ учрежденій — *распространенія знаній въ торговомъ дѣлѣ*.

Цѣль эта, какъ мы видѣли, преслѣдуется различными путями: во-первыхъ, посредствомъ устройства такъ называемыхъ торговыхъ музеевъ, то есть постоянныхъ выставокъ различнаго рода товаровъ. Мы познакомились съ тремя типами такихъ учрежденій:

1) Брюссельскій торговый музей, куда можно причислить также и Франкфуртскій.

2) Вѣнскій торговый музей.

3) Буда-Пештскій.

Имѣя общую указанную цѣль—доставить знаніе въ торговлѣ путемъ своихъ коллекцій, эти три типичныхъ музея организованы различно. Первый Брюссельскій—имѣетъ въ виду выставкой товарныхъ образцовъ иностраннаго происхожденія въ странѣ экспорта указать и научить бельгійскаго промышленника какіе и куда товары онъ долженъ везти или что именно требуется покупателями страны экспорта. Второй музей, Вѣнскій,—не имѣетъ постоянной выставки подобнаго рода, лишь временныя, вслѣдствіе запросовъ отдѣльныхъ промышленниковъ и большею частью такія выставки циркулируютъ по провинціи. Затѣмъ собственная коллекція Вѣнскаго музея состоитъ преимущественно изъ восточныхъ предметовъ художественно промышленнаго характера и вообще, въ отличіе отъ Брюссельскаго, этотъ послѣдній музей стремится значительно къ задачамъ художественно промышленнаго учрежденія. Онъ старается развивать изящный вкусъ и особенно знакомство въ этомъ отношеніи съ восточными образцами, не пренебрегая впрочемъ и западомъ. Какъ мы видѣли, Вѣнскій музей усердно и дѣятельно устраиваетъ разнородныя выставки въ промышленныхъ пунктахъ и мѣстностяхъ страны, то выставку французскаго стекла въ Богеміи въ округахъ хрустальнаго производства, то выставку англійской мебели и игрушекъ, гдѣ онѣ выработываются и т. д, Затѣмъ, въ отличіе отъ своего Брюссельскаго сотоварища, Вѣнскій музей стремится активно вмѣшиваться въ дѣла промышленности, то являясь ходатаемъ за промышленниковъ, какъ это было, припомнимъ, по случаю упадка сбыта музыкальныхъ инструментовъ, приготовляемыхъ въ Erzgebirge, гдѣ произведено было цѣлое изслѣдованіе по этому поводу и найдены средства помощи, то, пользуясь таможенной ссорой Франціи съ Швейцаріей, устраиваетъ временную выставку въ Цюрихѣ, привлекая ав-

стрійскихъ промышленниковъ къ посылкѣ туда своихъ произведеній на мѣсто французскихъ и даже, для вящаго успѣха конкуренціи, открываетъ спеціальное агентство въ самомъ Парижѣ. Наконецъ третій типъ торговыхъ музеевъ, венгерскій въ Буда-Пештѣ, стремится въ себѣ все соединить. Имѣя собранія товаровъ и слѣдовательно задачи обоихъ своихъ коллегъ, Будапештскій музей принялъ на себя и обязанность экспортныхъ союзовъ—прямое участіе въ торговлѣ путемъ посредничества, а черезъ свое союзное предпріятіе (Анонимное Венгерское Общество) ведетъ разнородныя банковыя операціи и занимается экспортомъ въ широкихъ размѣрахъ. Всѣ наконецъ три торговыхъ музея одинаково служатъ отпускной торговлѣ путемъ своихъ справочныхъ бюро и доставленіемъ промышленникамъ и торговцамъ разнообразныхъ свѣдѣній, что, можетъ быть, даже составляетъ наиважнѣйшую часть ихъ полезной дѣятельности.

При указанныхъ сходствахъ и различіяхъ всѣхъ трехъ видовъ торговыхъ музеевъ, каждый изъ нихъ имѣетъ свои спеціальныя трудности при практическомъ осуществленіи своихъ задачъ. Затрудненія музеевъ Брюссельскаго типа лежатъ прежде всего въ общей организаціи консульской службы. Въ Бельгіи Музей и консулы подчинены, къ счастью, одному и тому же вѣдомству и представляютъ какъ бы отдѣльныя части одного и того же департамента. Ближайшей задачей консуловъ является помощь Музею и исполненіе его порученій. Каждый бельгійскій консулъ, почему либо съ мѣста своей службы воротившійся на родину и находящійся въ Брюсселѣ, обязанъ даже сообщать свой временной адресъ Торговому музею, дабы онъ и его кліенты могли его всегда найти. Кромѣ того, съ недавнихъ поръ, при каждомъ почти генеральномъ консулѣ, какъ сообщаютъ британскіе консульскіе отчеты, бельгійское правительство установило по два особыхъ чи-

новника, такъ называемыхъ „путешествующихъ консуловъ“, функція которыхъ — ѣздить по странѣ, изучать ея торговлю и промышленность и представлять спеціальный по этому поводу отчетъ [1]). Какъ мы приводили наконецъ ранѣе отрывки изъ инструкціи бельгійскимъ консуламъ, ихъ обязанности дѣйствительно сводятся на службу родной торговлѣ и промышленности. Понятно, что такія лишь благопріятныя условія создаютъ возможность для Брюссельскаго музея выполнять образцово свои обязанности какъ по полученію всѣхъ необходимыхъ для него торговыхъ свѣдѣній, такъ и обновленію коллекцій. Послѣднее является особенно затруднительнымъ какъ въ виду расходовъ, связанныхъ съ закупкой новаго товара для Музея, такъ и съ вопросомъ, что сдѣлать съ товарами, помѣщенными уже въ Музеѣ, которые быстро старѣются и превращаются изъ полезнаго объекта въ негодный хламъ. Все это приводитъ конечно къ тому, что подобная закупка, ведущая за собою большіе расходы, можетъ совершаться лишь по указанію самого Музея и требуетъ большой осторожности.

Трудность Вѣнскаго типа торговыхъ музеевъ иного рода: онъ не захватываетъ такъ въ свое распоряженіе времени и труда представителей консульской службы и этотъ вопросъ для него второстепеннаго значенія. Главная, по моему мнѣнію, трудность, съ которою приходится бороться, въ организаціи Вѣнскаго торговаго музея состоитъ въ раздвоеніи его цѣли: въ одно и то же время Вѣнскій музей является и торговымъ и художественно-промышленнымъ, — послѣднимъ, пожалуй, больше всего. Онъ заботится много въ своихъ роскошныхъ изданіяхъ о знакомствѣ съ изящными издѣліями

---

[1]) См. Consular Reports, July, 1894. Washington. Commercial Reports to European Governments by Stephen *Bensal*, Secretary of Legation, стр 456.

Востока и точно также старается помогать Габлонцским и Грасслицкимъ кустарямъ, руководитъ дѣятельностью нѣкоторыхъ школъ и посвящаетъ много времени на свои періодическія изданія, редактируемыя весьма добросовѣстно и слѣдовательно требующія много хлопотъ. Все это вмѣстѣ составляетъ и достоинства и недостатки Вѣнскаго музея, такъ какъ отвлекаетъ отъ главной задачи—усиленія сбыта товаровъ и тѣмъ, вѣроятно, объясняется единовременное существованіе въ Вѣнѣ нѣсколькихъ однохарактерныхъ учрежденій.

Трудности Будапештскаго музея также многочисленны какъ и обязанности, которыя онъ на себя взялъ: принимая на себя непосредственную роль по продажѣ товаровъ, Буда-Пештскій музей перешелъ черезъ обычную грань дѣятельности однородныхъ казенныхъ учрежденій и взялъ во-первыхъ на себя большую отвѣтственность какъ передъ заграничными покупателями, такъ и своими производителями, которые, конечно, въ данномъ случаѣ будутъ относиться къ государственному учрежденію несравненно требовательнѣе. Общее правило финансовой политики заключается, какъ извѣстно, въ томъ, что государство должно сторониться всякихъ чисто купеческихъ предпріятій или рискованныхъ, въ виду трудности и неудобства вести ихъ, когда стимуломъ, по обыкновенію, у ихъ руководителей не можетъ быть личная выгода и самые руководители, наконецъ, связаны въ своей предпріимчивости строгимъ контролемъ и отвѣтственностью. По всей вѣроятности, Буда-Пештскій музей, не смотря на приличные результаты своихъ торговыхъ операцій, самъ созналъ неудобства своего положенія, почему и передалъ нынѣ, какъ мы знаемъ, самую трудную часть дѣятельности,—большинство своихъ филій, кромѣ Босніи съ Герцеговиной, въ завѣдываніе Анонимному Венгерскому Акціонерному торговому обществу.

Второй видъ торговыхъ учрежденій — обычно созда-

ваемые иниціативой самихъ промышленниковъ—*экспортные союзы* или общества, преслѣдующіе ту же собственно цѣль доставленія свѣдѣній въ торговлѣ и тѣмъ увеличенія ея сбыта, но нѣсколько уже иными путями. Если въ торговыхъ музеяхъ коллекціи товаровъ отступаютъ иногда можетъ быть на второй планъ, то въ большинствѣ экспортныхъ союзовъ кромѣ того вида ихъ, который спеціально созданъ для выставки товаровъ, эти коллекціи имѣютъ еще меньшее значеніе и могутъ часто совсѣмъ отсутствовать. Во всякомъ случаѣ, обратно съ большинствомъ коллекцій въ музеяхъ, гдѣ помѣщены чужіе товары иностраннаго происхожденія, здѣсь выставлены свои, самихъ участниковъ союза. Всѣ эти союзы или общества можно подвести подъ три категоріи:

а) Вѣнскій, Пражскій и Дрезденскій союзы.

б) Штутгартскій Export-Musterlager.

в) Франкфуртскій и Гамбургскій Export-Musterlager.

Первые три союза заключаютъ въ себѣ въ значительной части общественный элементъ и преслѣдуютъ общеполезныя цѣли, служа своей отечественной промышленности въ большей степени нежели остальные. Въ вопросѣ сбыта первые три союза лишь ограничиваются тѣмъ, что сводятъ покупателя съ продавцами или путемъ своихъ каталоговъ указываютъ продавцовъ. Иначе дѣло поставлено въ Штутгартскомъ музеѣ, который является болѣе комиссіоннымъ учрежденіемъ, такъ какъ агенты дѣлятся съ ферейномъ прибылью, почему вся переписка агента съ экспортирующей фирмой ведется черезъ посредство управленія союза. Роль справочнаго бюро въ нѣкоторыхъ союзахъ исполняется тѣмъ же управленіемъ его, почему, конечно, оно не можетъ быть поставлено такъ хорошо и обстоятельно, какъ имѣетъ мѣсто, положимъ, въ Брюссельскомъ музеѣ. Но зато всѣ союзы, кромѣ двухъ послѣднихъ, имѣютъ обычно за границей агентовъ, а Вѣнскій и Дрезденскій посылаетъ также

значительное число на общій счетъ членовъ, какъ мы видѣли, странствующихъ приказчиковъ и совершаетъ такъ называемыя коллективныя путешествія съ цѣлью ознакомленія съ рынками и сообщенія о нихъ свѣдѣній, чѣмъ въ значительной степени, конечно, подготовляется и самый сбытъ товаровъ.

Въ Штутгартскомъ экспортномъ союзѣ и двухъ послѣднихъ складахъ товарныхъ образцовъ — Гамбургскомъ и Франкфуртскомъ сильно выступаютъ на сцену интересы отдѣльныхъ фабрикантовъ или членовъ. Кромѣ того Штутгартскій союзъ имѣетъ гораздо меньше агентовъ за границей, а путешествующихъ приказчиковъ совсѣмъ не имѣетъ, а слѣдовательно сборъ торговыхъ свѣдѣній за границей происходитъ въ гораздо меньшемъ размѣрѣ и этотъ послѣдній союзъ уже приближается къ типу обыкновенныхъ коммиссіонныхъ учрежденій. Что касается Франкфуртскаго и Гамбургскаго складовъ, принадлежащихъ акціонернымъ компаніямъ, то въ нихъ собственно центръ тяжести лежитъ въ постоянной выставкѣ, а не какихъ-либо иныхъ мѣрахъ, употребляемыхъ для развитія отпуска указанными раньше экспортными союзами. Разсылка печатныхъ каталоговъ и анонсовъ является для нихъ уже почти единственнымъ средствомъ сближенія продавца съ покупателемъ и такимъ образомъ характеръ дѣятельности Франкфуртскаго и Гамбургскаго Export - Musterlager еще больше пассивный нежели Штутгартскаго: Штутгартскій складъ *ждетъ* покупателя скорѣе, нежели *ищетъ* его, какъ это дѣлаютъ напротивъ Дрезденскій или Вѣнскій союзы; а Франкфуртскій и Гамбургскій склады совсѣмъ не имѣютъ агентовъ и корреспондентовъ за границей и не употребляютъ для распространенія извѣстности склада и завязыванія связей даже такихъ невинныхъ средствъ, какъ поѣздка директора Штутгартскаго склада (д-ра Циллинга) на Чикагскую выставку съ цѣлью попы-

таться предложить тамъ свои издѣлія и поискать покупателей.

Третья категорія разсмотрѣнныхъ нами экспортныхъ учрежденій, это—Export-Musterlager или *склады товарныхъ образцовъ* при частныхъ экспортныхъ агентствахъ въ Гамбургѣ. Дѣятельность ихъ повидимому уже совершенно пассивная: образцы товаровъ выставлены въ складѣ, приходитъ покупатель или экспортеръ, выбираетъ по образцамъ товары, которые ему понравились и заказываетъ ихъ производителю или прямо агенту. Отъ личности, извѣстности, ловкости и знанія самого агента зависитъ, какъ идетъ все дѣло сбыта товаровъ: если онъ свѣдущій, опытный человѣкъ, какимъ долженъ быть хорошій агентъ, въ требованіяхъ, вкусахъ и обычаяхъ иностранцевъ—потребителей товара, то онъ можетъ и долженъ оказывать, какъ мы видѣли на примѣрахъ Фосса и Бродерсена, рѣшительное вліяніе на самою промышленность, до нѣкоторой степени руководя самимъ характеромъ производства. По указаніямъ экспортнаго агента могутъ измѣняться не только самыя формы или внѣшность приготовляемаго товара или способъ его упаковки, но должны находить удовлетвореніе даже прихоти и предразсудки покупателей, что, какъ доказываетъ опытъ, оказываетъ на сбытъ огромное вліяніе. Вообще въ экспортной торговлѣ ни одно обстоятельство относительно товара, если оно не совпадаетъ съ мѣстными вкусами и условіями, не можетъ считаться мелкимъ и ничтожнымъ, и, наоборотъ, пустая мелочь часто ведетъ за собой остановку сбыта или предпочтеніе конкурента. На основаніи свѣдѣній, помѣщенныхъ въ новѣйшемъ изданіи экспортнаго руководства и адресной книги для Германіи, приведемъ примѣры всей важности такихъ мелочей, указывающихъ на необходимость коллективнаго опыта многихъ людей, будетъ ли это экспортный союзъ или экспортный агентъ съ экспортеромъ, для успѣховъ сбыта.

Относительно Китая напримѣръ, нравовъ и обычаевъ, вліяющихъ прямо на сбытъ извѣстныхъ товаровъ, Export-Hand-Adressbuch приводитъ рядъ совѣтовъ для экспортеровъ и случаевъ сообщенныхъ опытными и хорошо знающими Востокъ людьми. Такъ напримѣръ не разъ предразсудки китайцевъ относительно счастливыхъ и не счастливыхъ цвѣтовъ оказывали рѣшительное вліяніе на сбытъ. Черный и зеленый цвѣтъ, напримѣръ, означаетъ несчастіе по ихъ мнѣнію и большая партія англійскихъ иголокъ однажды совершенно осталось нераспроданной, потому что завернута была въ черную бумагу. То же самое случилось съ однимъ календаремъ на китайскомъ языкѣ вмѣстѣ съ анонсами, напечатаннымъ одной предпріимчивой фирмой для Китая на зеленой бумагѣ. Партія лошадиныхъ подковъ съ клеймомъ европейской фирмой, изображающимъ подкованнаго дракона была возвращена изъ Китая назадъ, такъ какъ драконъ стоитъ на національномъ гербѣ китайцевъ и они не могли допустить мысли, чтобы лошади топтали національный гербъ. Далѣе китайцы имѣютъ обыкновеніе готовить пищу въ желѣзныхъ, весьма плоскихъ и съ тонкими стѣнками, сосудахъ, которые, благодаря послѣднему обстоятельству быстро перегораютъ и служатъ лишь короткій срокъ нѣсколькихъ мѣсяцевъ. Одна англійская фирма, предполагая вѣроятно уничтожить возможность всякаго соперничества, прислала партію гораздо болѣе тяжелой, солидной и прочной желѣзной посуды, продавая ее въ то же время за болѣе дешевую цѣну. Черезъ короткое же время къ удивленію фирмы, сбытъ ея продуктовъ совсѣмъ остановился и, какъ оказалось, по той простой причинѣ, что, благодаря толстымъ стѣнкамъ, рисъ въ новыхъ горшкахъ варится гораздо медленнѣе и требуетъ больше топлива, которое во многихъ мѣстахъ Китая очень дорого, почему, разсчитали китайцы, для нихъ выгоднѣе прежняя тонкая посуда, которая, правда, скорѣе приходитъ въ

негодность: но за то сбереженіе на топливѣ покрываетъ съ избыткомъ всю разницу въ цѣнѣ! Ввозъ шалей и платковъ въ Китай, по утвержденію этого опытнаго экспортнаго органа, очень часто терпитъ неудачу и прекрасные образцы возвращаются назадъ только потому, что не обращается достаточнаго вниманія на согласованіе цвѣтовъ и господствующіе въ этомъ отношеніи предразсудки.

Тѣ же самые промахи вслѣдствіе необращенія вниманія на мѣстные обычаи и нравы повторяются во всѣхъ рѣшительно странахъ Востока и весьма часто экспортъ въ Турцію, по словамъ той же справочной книги, теряетъ отъ изображенія на товарахъ какихъ либо эмблемъ, или фигуръ, не соотвѣтствующихъ нравамъ и религіознымъ воззрѣніямъ населенія. Цѣлыя партіи стекляной посуды и бумаги съ изображеніемъ крестоносца были напримѣръ забракованы въ Турціи. Даже высококультурные сѣверо-американцы-янки не чужды нѣкоторыхъ своихъ предразсудковъ, которые должны приниматься въ соображеніе экспортерами при сношеніяхъ съ ними. Такъ Export-Handbuch сообщаетъ цѣлый рядъ совѣтовъ для своихъ соотечественниковъ нѣмцевъ, имѣющихъ дѣла съ Соединенными Штатами, такого рода напримѣръ: всѣ дѣловые американцы давно привыкли писать не иначе, какъ на пишущихъ машинахъ и имѣютъ предразсудокъ относиться съ пренебреженіемъ ко всякимъ письменнымъ сношеніямъ, дѣланнымъ въ формѣ обыкновеннаго писанія, почему и совѣтуютъ въ сношеніяхъ съ американцами употреблять непремѣнно пишущую машину. Точно также во всѣхъ своихъ анонсахъ и публикаціяхъ американцы привыкли къ *превосходной степени* и съ недовѣріемъ относятся къ скромнымъ о себѣ и своихъ товарахъ заявленіямъ; по этому экспортеръ въ своихъ сношеніяхъ съ Соединенными Штатами обязательно долженъ не упускать

этой слабости американцевъ изъ виду и объявлять о своихъ произведеніяхъ бьющимъ въ глаза способомъ [1].

Такимъ образомъ, не говоря о важныхъ условіяхъ всякой торговли, каковы знаніе доброкачественности покупателя, которому приходится кредитовать, размѣровъ и формальностей взиманія таможенныхъ пошлинъ, издержекъ перевоза и пр., даже такія мелочи, примѣры которыхъ приведены выше, необходимо знать, чтобы вести успѣшно торговыя сдѣлки съ надеждой найти достаточно широкій сбытъ. Всѣ перечисленныя до сихъ поръ учрежденія, начиная съ торговыхъ музеевъ и кончая экспортными агентурами въ Гамбургѣ разными путями собственно исполняютъ ту же самую роль, *доставляя и распространяя знаніе разнообразныхъ условій экспорта.*

Перейдемъ къ наиважнѣйшей части нашего заключенія: постараемся именно опредѣлить насколько всѣ перечисленныя учрежденія, ограничивая свое изслѣдованіе Австріей и Германіей, успѣли въ дѣйствительности оказать вліяніе на расширеніе сбыта своихъ отечественныхъ произведеній.

Весьма трудно разумѣется опредѣлить точнымъ образомъ результаты описанныхъ торговыхъ учрежденій уже потому, что всѣ соціальные факторы идутъ рука объ руку вмѣстѣ и выдѣлить вліяніе одного лишь фактора часто прямо невозможно. Рядомъ съ указанными благопріятными для экспорта учрежденіями оказываетъ воздѣйствіе на успѣхъ, конечно, вся государственная и народная жизнь: такъ, образованіе, энергія, честность, стремленіе къ единенію, приспособляемость къ чужимъ вкусамъ и нравамъ, всѣ эти свойства, положимъ, національнаго характера германцевъ оказыва-

---

[1]) Export Hand-Adressbuch für Deutschland. 1896—97. *Klinckmüller.* Berlin 1896 стр. 45, 372, 386 и др.

ютъ не меньшее вліяніе на результаты ихъ поисковъ за новыми рынками, чѣмъ учрежденіе экспортныхъ союзовъ и складовъ; поэтому, за невозможностью точной оцѣнки значенія этихъ послѣднихъ учрежденій приходится довольствоваться такъ сказать лишь показаніями свидѣтелей, преимущественно притомъ, торговыхъ соперниковъ для нѣмцевъ и австрійцевъ и для тѣхъ только странъ, какъ Востокъ и въ особенности Балканскій полуостровъ, коимъ особенно посвящены, мы видѣли, заботы объ экспортѣ со стороны разныхъ музеевъ и союзовъ.

„*Удивительный прогрессъ*, сдѣланный Германіей за послѣдніе годы въ ея экспортной торговлѣ“, пишетъ въ своемъ отчетѣ американскій консулъ изъ Штутгарта, „несомнѣнно *обязанъ въ значительной степени стараніямъ такихъ обществъ, какъ* Штутгартскій Export-Musterlager“... „Эти настойчивыя усилія германцевъ“, говоритъ онъ, познакомившись нѣсколько съ дѣятельностью общества, намъ извѣстною, „произвели настоящую революцію въ торговлѣ и болѣе при томъ, чѣмъ въ одной отрасли ея и часто къ ущербу Соединенныхъ Штатовъ“. Далѣе Джонсонъ приводитъ параллельно быстрый ростъ, для примѣра, германской экспортной торговли въ Японіи за послѣдніе три года и упадокъ такой же торговли Соединенныхъ Штатовъ и рекомендуетъ основаніе общества подобнаго Штутгартскому въ Соединенныхъ Штатахъ [1]).

Черезъ годъ тотъ же консулъ, сообщая содержаніе только что вышедшаго въ свѣтъ годичнаго отчета Штутгартскаго союза, опять повторяетъ ту же мысль: „Дѣятельность Штутгартскаго экспортнаго склада образцовъ и другихъ подобныхъ обществъ въ Германіи должна показать нашимъ промышленникамъ, что ихъ дѣло встрѣчаетъ здѣсь конкуренцію во всѣхъ пунктахъ

---

[1]) Consular Reports. December, 1895. Washington, стр. 459.

и что безъ равной энергіи съ ихъ стороны и безъ желанія приспособиться къ покупателю и узнать лучше его вкусы, они просто будутъ вытѣснены съ рынка"...[2]).

Извѣстный американскій консулъ Монаганнъ въ Хемницѣ такъ характеризуетъ, напримѣръ, дѣятельность нѣмцевъ для усиленія отпуска и причины благопріятныхъ для того результатовъ:

„Первымъ факторомъ въ стремленіи обезпечить иностранные рынки для нѣмецкихъ мануфактуръ (помимо абсолютной необходимости заполучить такіе рынки), заключается въ общемъ и чрезвычайномъ интересѣ къ этому цѣлой Германіи, даже внутреннихъ городовъ ея. Повсюду во всей странѣ *организованы общества для поощренія колонизаціи и экспорта. Эти союзы являются дѣятельными агентами для завоеванія иностранныхъ рынковъ.* Ихъ методы просты и въ то же время очень успѣшны: они поддерживаются прессой, правительствомъ и всѣмъ народомъ. Они практикуютъ и приводятъ въ исполненіе всевозможные планы обратить вниманіе иностранцевъ на нѣмецкіе товары. Нѣмецкіе переселенцы повсюду въ чужихъ странахъ стоятъ крѣпко за употребленіе нѣмецкихъ же продуктовъ. Саксонскій экспортный союзъ открылъ постоянную выставку, напримѣръ, товарныхъ образцовъ изъ Германіи въ Болгаріи и вотъ издаются тамъ альманахи съ сотнями адресовъ промышленныхъ фирмъ въ Германіи и ихъ иллюстраціями и распространяются быстро по всей странѣ. Цѣль состоитъ въ томъ, чтобы доказать болгарамъ, что Германія вполнѣ способна удовлетворить всякой ихъ надобности и спросу по части мануфактуръ... Со времени основанія Саксонскаго экспортнаго союза въ 1887 году, онъ истратилъ уже на однихъ странствующихъ агентовъ до 23,800 долларовъ, разослалъ 135,000 печатныхъ циркуляровъ и 94,000 писемъ. За то же Союзъ и получилъ

---

[2]) Тоже, July, 1896, стр. 516.

7,000 однихъ *пробныхъ* заказовъ на 1.070,000 долларовъ"... Далѣе тотъ же Монаганнъ приводитъ въ качествѣ краснорѣчивой иллюстраціи нѣмецкую энергію и стараніе завладѣть русскимъ рынкомъ, даже въ тяжелое для нѣмцевъ время таможенной войны 1892—93 г.: въ цѣломъ рядѣ перечисляемыхъ американскимъ консуломъ фабричныхъ произведеній Германіи, удалось ввести въ Россію больше прежняго и побить своихъ торговыхъ соперниковъ. „Нѣмецкій корреспондентъ", пишетъ изъ Петербурга, что несмотря на русскія дифференціальныя пошлины и всѣ старанія соперниковъ и противниковъ, нѣмцы продавали машины лучше прежняго во-первыхъ, благодаря своей системѣ кредита, а во-вторыхъ, благодаря искусству своихъ агентовъ и торговцевъ, берущихъ верхъ надо всѣми другими націями. Нѣмецъ имѣетъ способность войти въ положеніе другого человѣка, понять его условія и обстоятельства, узнать если не почувствовать, его нужды; его способность въ этомъ отношеніи такъ велика, что онъ рѣшительно не имѣетъ соперника между другими націями. Не только онъ изучаетъ языкъ народа, среди котораго живетъ, но спеціально даже знакомится съ его сельско-хозяйственными и промышленными нуждами. Когда нѣмецъ продаетъ булавки или иголки, онъ уже выглядываетъ, гдѣ можно продать вязальную машину или плугъ. Не только эта способность, но самое воспитаніе обучаетъ его умѣнію обходиться съ покупателемъ, особенно гдѣ надо предложить что-нибудь новое"... „Прогрессъ Германіи за послѣдніе двадцать лѣтъ", въ заключеніе пишетъ въ своемъ отчетѣ Монаганнъ,—„срокъ крайне краткій для такой старой страны, почти невѣроятный: *старанія ея союзовъ*, энергія ея агентовъ, патріотизмъ ея народа, содѣйствіе ея правительствъ, *воспитаніе, даваемое ея школами*, превосходство ея продуктовъ, точность, съ которою исполняются торговые заказы, умѣнье, съ которымъ нѣмцы въ торго-

выхъ сдѣлкахъ идутъ навстрѣчу желанію другихъ народовъ, являются лишь немногими изъ многихъ фактовъ, которые дѣлаютъ это государство богатымъ, цвѣтущимъ и прогрессирующимъ. Интересъ германской націи къ иностранной то есть, отпускной торговлѣ чрезвычайный: газеты переполнены всякаго рода свѣдѣніями сюда относящимися; дня не проходитъ, чтобы консулъ не нашелъ любопытныхъ фактовъ, цѣнныхъ и для нашихъ торговцевъ и промышленниковъ" [1])...

Американскій консулъ Теодоръ Стефанъ пишетъ своему правительству обстоятельный отчетъ о быстрыхъ успѣхахъ Германской торговли въ Болгаріи, гдѣ разбираетъ все экономическое положеніе этой послѣдней страны и какимъ образомъ въ ней упрочилось нѣмецкое торговое значеніе. Вслѣдъ за извѣстнымъ намъ отчетомъ Саксонскаго Экспортнаго союза, Стефанъ повторяетъ, что этимъ послѣднимъ фактомъ нѣмцы обязаны не только энергіи своихъ купцовъ, но и тому обстоятельству, что послѣдніе изучаютъ старательно вкусы и требованія того народа, куда везутъ товаръ и согласуются съ ними. Нѣмецкая колонія въ Софіи, хотя и мала, стоитъ, однако, въ прямой связи съ германскимъ генеральнымъ консуломъ, который активно помогаетъ и протежируетъ всячески нѣмецкимъ подданнымъ и тѣмъ содѣйствуетъ развитію торговли. Изъ приводимыхъ имъ статистическихъ данныхъ видно, что съ 1888 года по 1893-й годъ нѣмецкій ввозъ, составлявшій въ 1888 году всего лишь 7% суммы, увеличился до 13%, то есть почти вдвое, въ то время какъ англійскій ввозъ за то же время съ 30% упалъ на 22% [2]).

---

[1]) Consular Reports. March, 1894. Washington. German Export Unions. By *I. C. Managhan* Consul. стр. 459 и др.

[2]) Consular Reports. August 1895. Bulgarian Industrial Development, Trade etc. By *Theodor M. Stephan*. Стр. 638 и др.

Извѣстный намъ консулъ Монаганъ въ Хемницѣ въ мартѣ 1896 года сообщаетъ въ своемъ донесеніи объ успѣхахъ нѣмецкой тор-

Возьмемъ для оцѣнки результатовъ описанныхъ торговыхъ учрежденій свѣдѣнія изъ другого источника, отъ главнѣйшихъ соперниковъ той же Германіи и Австріи на Балканскомъ полуостровѣ—англичанъ. Британскій консулъ Дэрингъ изъ Софіи сообщаетъ за 1892 годъ, что „самой замѣчательной чертой за этотъ годъ въ торговомъ отношеніи въ его округѣ является чрезвычайное увеличеніе германской торговли съ Болгаріей какъ въ отношеніи ввоза, такъ и вывоза". „Я имѣю основаніе приписывать это, говоритъ Дэрингъ, въ огромной мѣрѣ дѣятельности и энергіи ихъ странствующихъ приказчиковъ и *существованію постояннаго склада товарныхъ образцовъ* (Export-Musterlager) съ отдѣленіями въ различныхъ большихъ городахъ Княжества". Далѣе тотъ же англійскій консулъ на особомъ мѣстѣ своего отчета доказываетъ *необходимость учрежденія, ради торговыхъ англійскихъ интересовъ, британскаго склада товарныхъ образцовъ* (British Commercial Sample Museum). „Не разъ было указано, говоритъ онъ, что складъ товарныхъ образцовъ подобный существующимъ въ Софіи австро-венгерскому и германскому долженъ быть устроенъ въ Болгаріи и для великобританской торговли. Цѣль такого учрежденія склада въ Софіи и иныхъ важнѣйшихъ торговыхъ центрахъ страны состоитъ въ томъ, чтобы имѣлось готовое депо, куда бы могли британскіе мануфактуристы присылать образцы своихъ товаровъ, а болгарскій импортеръ и потребитель получилъ бы возможность выбрать для себя подходящій товаръ. Му-

---

говли въ той же Болгаріи добавляя, что примиреніе послѣдней съ Россіей, должно однако сократить размѣръ торговыхъ сношеній нѣмцевъ съ этой страной и напротивъ усилить торговое значеніе Россіи. „Требованіе въ Болгаріи на русскіе продукты, шагъ за шагомъ будетъ слѣдовать за ростомъ ея политическаго тамъ вліянія" .... „славянскіе народы, заключаетъ Монаганъ, *естественно* (naturally) обращаются къ Россіи..." См. Consular Reports, May 1896 „German-Bulgarian Trade". Стр. 130.

зеи подобнаго рода уже существующіе въ Болгаріи оказались весьма благотворными для интересовъ странъ, товары которыхъ выставлены; и если только устроить какъ слѣдуетъ, то британское предпріятіе этого рода несомнѣнно окажетъ большую помощь британской торговлѣ особенно въ виду того обстоятельства, что главнымъ препятствіемъ для развитія этой торговли является недостатокъ агентовъ и странствующихъ приказчиковъ, представляющихъ британскія фирмы". [1])

Отчетъ британскаго генеральнаго консула изъ Константинополя о торговлѣ въ Турціи за 1893 годъ сообщаетъ однородныя данныя объ успѣхахъ Германіи и неудачахъ Англіи и по тѣмъ же самимъ причинамъ: „Страны, которыя показываютъ", говоритъ онъ, „наибольшее пропорціональное увеличеніе въ ихъ ввозѣ въ Турцію, суть Германія и Бельгія. Первая утроила свой ввозъ съ 1890 г., а вторая увеличила на 30%". Къ этому генеральный консулъ добавляетъ, что значительная часть нѣмецкихъ товаровъ входитъ въ Турцію черезъ иностранные порты, а потому германскій ввозъ въ сущности еще больше показаннаго. „Положеніе, которое германская предпріимчивость получила въ Турціи по части устройства желѣзныхъ дорогъ, естественно много способствуетъ распространенію и германской торговли. Нѣмецкая колонія въ Константинополѣ видимо растетъ, а съ нею вмѣстѣ, конечно, и требованія на нѣмецкіе товары. Большая часть желѣзнодорожнаго матеріала за послѣдніе два года была доставлена изъ Германіи и какъ, изъятая изъ таможенныхъ пошлинъ, не попала въ статистическіе списки; нѣмецкое пиво здѣсь повсюду пьютъ, а дешевые нѣмецкіе товары, особенно матеріи охотно покупаются туземцами". „Здѣсь

[1]) Foreign Office. 1893. Annual Series № 1300. Diplomatic and Consular Reports on Trade and Finance. *Bulgaria*. London 1893, стр. 11 и друг.

повторяется", говоритъ дальше англійскій отчетъ, „старая исторія уже много разъ разсказанная въ отчетахъ а именно, что нѣмецкіе производители обращаютъ гораздо болѣе вниманія на потребности своихъ покупателей и объ нихъ заботятся"... „Здѣсь, (т.-е. въ Константинополѣ) существуетъ *германская ассоціація*, устроенная за самое послѣднее время, которая выказываетъ намѣреніе усилить значительно сбытъ машинъ нѣмецкаго производства. Ассоціація эта называется Export Verband deutscher Maschinenfabriken und Hüttewerke и была устроена въ Берлинѣ нѣсколько лѣтъ назадъ; она представляетъ собой 100 нѣмецкихъ фирмъ и продаетъ товары исключительно нѣмецкаго производства". [1])

Несмотря на свои очевидные успѣхи на Востокѣ и прекрасные торговые результаты, между прочимъ, существующихъ тамъ нѣмецкихъ союзовъ и складовъ, нѣмцы отнюдь не желаютъ довольствоваться достигнутымъ и одинъ нѣмецкій отчетъ изъ Софіи распространяется о важности устройства дальнѣйшихъ нѣмецкихъ складовъ товарныхъ образцовъ на Востокѣ, указывая въ данномъ отношеніи на примѣры австрійскаго купечества, достигшаго этими способами-де весьма плодотворныхъ результатовъ на Балканскомъ полуостровѣ. [2]) Дѣйствительно несомнѣнно, что энергическая дѣятельность Австріи и Венгріи, съ которой мы раньше позна-

---

[1]) Foreign Office. 1894. Annual Series, № 1384. Diplomatic and Consular Reports on Trade and Finance. *Turkey*. стр. 2, 3, 8. Насколько это нѣмецкое общество машиностроителей дѣйствуетъ энергично на Востокѣ можно судить по слѣдующимъ даннымъ изъ другого источника: уже въ первый годъ своего существованія эта ассоціація устроила обширную выставку машинъ въ Афинахъ и учредила агентства во множествѣ городовъ (Корфо, Занте, Патрасъ, Каламата, Сира, Вало, Солоники, Смирна и др.) Въ результатѣ значительное число заказовъ было получено еще до истеченія перваго года и дѣло Союза упрочилось на Востокѣ... См. „Das Handels-Museum" отъ 10 Марта 1892 г., стр. 144.

[2]) Export-Adressbuch für Deutschland. 1896—97 стр. 67.

комились, увѣнчалась на Востокѣ сравнительно блестящими результатами, какъ это единогласно подтверждается всѣми иностранными свидѣтельствами. Извѣстный англійскій ученый Дайси въ своемъ прекрасномъ сочиненіи о Болгаріи („Крестьянское Царство") вышедшемъ въ свѣтъ еще въ 1894 году, такъ выражается, напримѣръ, объ этомъ фактѣ: „Какъ въ настоящее время дѣла стоятъ, существуетъ вѣроятность, что эксплоатація Болгаріи попадетъ въ руки Австріи, которая и теперь уже повелѣваетъ Болгарскимъ рынкомъ. Исполнится или нѣтъ это предположеніе, добавляетъ онъ, это зависитъ отъ другихъ европейскихъ владѣющихъ капиталами странъ и спеціально отъ Англіи". „Еще въ 1887 году, говоритъ Дайси, Англія-де господствовала въ Болгаріи и ввозила въ нее на сумму 1.354.500 фунт. стерл., а въ 1891 году эта цифра понизилась уже до 786.400 фунт. ст". [1])

По свѣдѣніямъ, почерпнутымъ изъ англійскихъ оффиціальныхъ источниковъ, ввозъ въ Болгарію находится теперь главнымъ образомъ въ рукахъ Австро-Венгріи, точно также, какъ въ Румынію—въ рукахъ Германіи. Въ то время, когда цифра австро-венгерскаго ввоза въ Болгарію ежегодно и за большой періодъ времени (съ 1880 г.) непрерывно растетъ и увеличивается (изъ 456,000 въ 1880 г. ввозъ Австро-Венгріи въ Болгарію дошелъ до 1.359.000 ф. с. въ 1891 г.), для другихъ странъ, какъ напримѣръ Великобританіи, онъ колеблется годъ отъ году, то увеличиваясь, то падая, такъ что за послѣдній указанный годъ составлялъ лишь 639.900, а въ цѣломъ понижается такъ-же какъ и въ Румынію. Такимъ образомъ первостепенное мѣсто въ болгарской торговлѣ остается несомнѣнно за Австро-Венгріей. Великобританія занимаетъ второе, но надо полагать рань-

---

[1]) „The Peasant State". An Account of Bulgaria in 1894. By *Edward Dicey*. London. 1894 Iohn Murray.

ше или позже, вслѣдствіе конкуренціи утратитъ и его". Отчетъ консула Дэринга изъ Софіи сообщаетъ данныя о постепенномъ увеличеніи австрійской и нѣмецкой торговли въ Княжествѣ. „Австрія, говоритъ онъ, съ честью занимаетъ мѣсто главнаго импортера Болгаріи, при чемъ въ отчетный годъ ея ввозъ увеличился на 18000 тоннъ, цѣнностью на 180.000 ф. ст.".

Британскій вицеконсулъ Макгрегоръ изъ Бургаса, сообщая объ общемъ уменьшеніи какъ ввоза, такъ и вывоза Великобританіи черезъ этотъ портъ, повторяетъ извѣстныя намъ указанія на недостатки британской торговли и преимущества австрійской и нѣмецкой (посылка странствующихъ приказчиковъ съ образцами, переводы прейсъ-курантовъ на французскій или даже болгарскій языкъ) и вообще *совѣтуетъ держаться примѣра австрійскихъ торговцевъ*, если британцы хотятъ расширить свой сбытъ въ Болгарію. [1])

Въ отчетѣ сэра Никольсона за 1894 годъ изъ Софіи сообщается между прочимъ слѣдующее любопытное замѣчаніе: „Австро-Венгрія и Германія-де несомнѣнно имѣютъ большія выгоды, проистекающія отъ ихъ близости и дѣятельности, которую они обнаруживаютъ, толкая свою торговлю *посредствомъ странствующихъ приказчиковъ и устройства торговыхъ музеевъ или складовъ* и благодаря готовности мануфактуристовъ слѣдовать мѣстнымъ вкусамъ и можетъ быть также давать долгій кредитъ". Затѣмъ консульскій отчетъ обращаетъ вниманіе англійскихъ производителей на необходимость свои циркуляры или объявленія переводить по крайней мѣрѣ на французскій или нѣмецкій языкъ (между тѣмъ какъ мы знаемъ, нѣмцы переводятъ свои объявленія прямо на болгарскій языкъ), помѣщать цѣны не въ англійской, а во французской валютѣ и для мѣръ —пе-

[1]) Foreign Office. 1894. № 1448. *Bulgaria* Reports for the Year 1893. стр. 4, 17.

реводить ихъ на метрическую систему. Затѣмъ, просматривая предметъ за предметомъ ввоза Англіи въ Болгарію, британскій консулъ, статья за статьей находитъ уменьшеніе и соотвѣтственный ростъ у другихъ странъ. Ввозъ Соединеннаго Королевства съ 847.735 ф. cм. въ 1889 г. понизился до 806.929 ф. ст. въ 1894 году, тогда какъ наоборотъ для Австро-Венгріи за тѣ же годы съ 809.687 ф. с. онъ поднялся до 1.404.231 ф. с. и ввозъ Германіи—съ 156.434 на 483.862 ф. с. Даже турецкій ввозъ въ Болгарію, благодаря вѣроятно тому, предполагаетъ отчетъ, что черезъ Турцію идутъ многіе европейскіе товары, значительно увеличился въ послѣдніе годы. [1])

Британскій консулъ въ Малой Азіи, въ Трапезонтѣ, въ своемъ отчетѣ за 1894 годъ, указывая на разные недостатки мѣстной торговли англійскими товарами, настоятельно совѣтуетъ открыть, тамъ по примѣру другихъ иностранцевъ, *постоянную выставку товарныхъ образцовъ*, какъ наилучшее средство усилить сбытъ британскихъ товаровъ, познакомивши съ ними публику, для которой аннонсы и публикаціи, по ея, вѣроятно, неразвитости и безграмотности, не имѣютъ почти никакого значенія

Британскій вице-консулъ Диллонъ въ далекомъ Алеппо, въ Малой Азіи, сообщаетъ о быстрыхъ успѣхахъ, которые дѣлаетъ тамъ Германская торговля. Торговля эта ведется черезъ Гамбургъ, первоначально совершенно незнакомый сирійскимъ купцамъ, а теперь сдѣлавшійся очень важнымъ пунктомъ какъ для вывоза мѣстнаго сырья, такъ и по ввозу многихъ товаровъ, продаваемымъ по такимъ низкимъ цѣнамъ, для которыхъ не мыслима конкуренція. Между прочимъ онъ сообщаетъ интересный случай торговой ловкости нѣм-

---

[1]) Foreign Oficee. 1895. № 1603. *Bulgaria.* Report for the Year 1894. on the Trade etc. of Bulgaria. стр. 2, 3, 14.

цевъ: они первые и съ огромнымъ успѣхомъ начали продавать на мѣстномъ рынкѣ эмалированныя желѣзныя издѣлія, какъ обѣденные такъ и чайные сервизы, очень изящно расписанные, которые всѣми охотно предпочитаются фарфору въ виду отвратительнаго состоянія мѣстныхъ дорогъ, по которымъ трудно фарфоръ и фаянсъ перевозить не разбивши. [1])

Непосредственнымъ продолженіемъ дѣятельности торговыхъ музеевъ и союзовъ являются странствующіе приказчики съ образцами товаровъ. Ихъ можно считать въ сущности *передвижными* Export-Musterlager—*складами товарныхъ образцовъ*. Пріѣзжая на мѣсто, особенно на Востокѣ, гдѣ каждый подобный приказчикъ представляетъ много промышленниковъ и имѣетъ большое количество образцовъ, онъ нанимаетъ въ городѣ нѣсколько комнатъ, раскладываетъ товаръ и приглашаетъ всѣхъ желающихъ для осмотровъ и заказовъ. Мы уже видѣли раньше изъ отчетовъ американскихъ и англійскихъ консуловъ, какъ всюду дѣятельность экспортныхъ союзовъ и торговыхъ музеевъ неразрывно связывается и съ дѣятельностью странствующихъ приказчиковъ: о недостаткѣ ихъ, какъ одной изъ причинъ неудачъ британской торговли на Востокѣ единогласно говорятъ всѣ отчеты. Британскій генеральный консулъ, напримѣръ, Блентъ въ Салоникахъ, въ своемъ послѣднемъ отчетѣ за $1893/_{94}$ г. сообщая печальный фактъ объ упадкѣ англійскаго ввоза по нѣкоторымъ товарамъ, замѣчаетъ что „пренебреженіе, съ которымъ относятся къ Салоникамъ британскіе странствующіе приказчики, рѣдко его посѣщающіе, составляетъ рѣзкій контрастъ съ частыми посѣщеніями Салоникъ французскими, нѣмецкими, швейцарскими и австрійскими торговцами“ [2]).

---

[1]) Foreign Ofice. 1895. Turkey. Report for the Year 1894 on the Trade of the Consular District Aleppo. London 1895. стр. 5.

[2]) Foreign Office. 1896 № 1663 *Turkey*. Report for the Years 1893—94. on the Trade of the Consular District of Solonica. London 1895. стр. 5.

Британскій консулъ въ Ангорѣ, въ Малой Азіи, Кембербатчъ сообщаетъ, что даже изъ *такъ называемыхъ* англійскихъ товаровъ въ его округѣ за исключеніемъ манчестерскаго коленкора и ситца, небольшаго количества Шеффильдскаго ножеваго товара, изъ остальныхъ ввозимыхъ мануфактурныхъ товаровъ едвали большинство дѣйствительно британскаго происхожденія, такъ какъ всѣ товары везутся черезъ Константинополь мѣстными фирмами и нѣтъ никакой гарантіи ихъ англійскаго происхожденія. Затѣмъ консулъ выражаетъ цѣлый рядъ пожеланій для поднятія англійскаго сбыта и во главѣ ихъ стоитъ опять таки *выставка товарныхъ образцовъ* въ Ангорѣ и присылка странствующихъ приказчиковъ и даже необходимость имѣть тамъ постояннаго агента и представителя Британской соединенной торговой палаты для поощренія тамъ и наблюденія надъ торговыми интересами своей страны [1]).

Англійскій консулъ въ Алеппо, Малой Азіи, Томасъ Яго или Джего (Jago) доноситъ въ своемъ отчетѣ за 1893 годъ британскому правительству на ту же тему и притомъ весьма образно выраженную: „Считаю долгомъ", говоритъ г. Яго, „высказать свое мнѣніе, что Соединенная торговая палата Великобританіи должна сдѣлать подписку для посылки сюда странствующихъ приказчиковъ, которые могутъ усилить торговлю здѣсь и поднять оборотъ." „Послѣ нѣсколькихъ лѣтъ моего пребыванія въ этой странѣ, пишетъ консулъ, я былъ вынужденъ силой обстоятельствъ и противъ моей воли пріобрѣсть иностранные вкусы: если я желаю напримѣръ имѣть новые сапоги, я долженъ получить ихъ изъ Франціи, если хочу выпить элю, получаю его изъ Германіи или еще лучше изъ Бельгіи; эль изъ Страсбурга, какъ я слышалъ, доставляется регулярно каж-

---

[1]) Foreign Office. 1894. № 1368. *Turkey*. Report for the Year 1893 on the Trade etc: of Angora London, 1894. стр. 8, 9.

дый день въ Турцію. Это состояніе вещей можетъ и должно быть измѣнено, какъ я раньше упоминалъ, присылкой англійскихъ странствующихъ приказчиковъ". „Мы медленно теряемъ нашу торговлю", говоритъ дальше Яго, „и мѣстные жители англичане должны пріобрѣтать лишь то, что имъ доставляется, благодаря иностраннымъ странствующимъ приказчикамъ".... „Печально", продолжаетъ консулъ, „видѣть этотъ недостатокъ предусмотрительности со стороны англійскихъ купцовъ. Сидя въ своей конторѣ я ничего не имѣю около себя англійскаго, кромѣ своего тѣла и костей (?!) А между тѣмъ средство помочь такъ близко и легко"... [1]).

Какъ велико должно быть число этихъ передвижныхъ складовъ образцовъ, о которыхъ такъ вздыхаетъ оригинальный англійскій консулъ изъ Алеппо можно судить потому, что г. Мордтманъ, германскій консулъ въ Салоникахъ передавалъ *мнѣ лично*, что въ этомъ второстепенномъ турецкомъ портѣ ему приходится ежегодно отмѣчать у себя въ конторѣ свыше 200 паспортовъ нѣмецкихъ странствующихъ приказчиковъ! [2]).

Британскій генеральный консулъ во Франкфуртѣ на Майнѣ, въ своемъ превосходномъ отчетѣ (нами раньше упомянутомъ) который обратилъ всеобщее вниманіе, весьма обстоятельно разбираетъ всю торговую политику Германіи, указывая слабыя стороны британскаго торговаго класса и давая ему хорошій урокъ.

„Весьма важно для англійской промышленности познакомиться во многихъ отношеніяхъ", пишетъ сэръ Оппенгеймеръ, „съ дѣловою тактикой германскихъ торговцевъ и промышленниковъ и позаимствовать отъ нихъ

---

[1]) Ditto: Report for the year 1893 on the Trade of Aleppo. London 1894 стр. 12, 13.

[2]) До какой степени развитъ вообще у нѣмцевъ институтъ „странствующихъ приказчиковъ" можно судить потому, что лишь внутри Германіи и исключительно для внутренней торговли численность ихъ насчитывается, по частнымъ свѣдѣніямъ, до 71,800 человѣкъ..

все хорошее и что увѣнчалось успѣхомъ. Несомнѣнно англійскій экспортъ получилъ бы значительное поощреніе, если бы лица имъ занимающіяся привыкли облегчать покупателю самую покупку товаровъ, какъ это дѣлаютъ нѣмцы, напримѣръ, отправкой товаровъ и доставкой ихъ по мѣсту назначенія, включая сюда провозъ, уплату пошлинъ и всѣ расходы, упаковкой товаровъ и обдѣлкой ихъ согласно мѣстнымъ вкусамъ потребителей, предложеніемъ своихъ цѣнъ на товаръ въ монетѣ той страны, для которой товаръ предназначенъ, посылкой къ покупателямъ странствующихъ приказчиковъ, которые не только знаютъ ихъ языкъ, но знакомы со многими таможенными порядками и наконецъ, когда такой спеціальный приказчикъ обошелся бы для одного промышленника слишкомъ дорого, цѣлый рядъ не конкурирующихъ фирмъ складывается вмѣстѣ и посылаютъ приказчика сообща и т. д.[1])“... „Всѣ эти указанные пункты считаются символомъ вѣры для германскихъ экспортеровъ и въ то же время каждый англичанинъ хорошо знаетъ, какъ они странно звучатъ во многихъ случаяхъ для уха англійскаго купца. Британская экспортная торговля развилась раньше германской и не имѣла нужды конкурировать до такой степени съ соперничествомъ другихъ странъ уже съ развившеюся промышленностью; теперь же даже земледѣльческія страны подобныя Россіи и Румыніи, стараются развить собственную промышленность и сдѣлаться независимыми отъ иностраннаго экспорта. Какъ бы ни была невыгодна эта политика съ экономической точки зрѣнія, но нельзя оставить безъ вниманія экспортеру уже того обстоятельства, что новая промышленность этихъ странъ, часто притомъ съ большими пособіями отъ государства, стоитъ около сво-

---

[1]) Т-е. то именно, что и дѣлаютъ, какъ мы знаемъ, всѣ почти экспортные союзы и торговые музеи, является такимъ образомъ, по признанію англичанина, благодѣтельнымъ для успѣховъ германской отпускной торговли.

ихъ собственныхъ потребителей и хорошо знаетъ, что имъ нужно. Что касается до этихъ странъ, то же относится и къ соперничеству Германіи и иныхъ государствъ, экспортирующихъ мануфактурныя произведенія. Германія, которой экспортъ на первыхъ же шагахъ долженъ былъ считаться съ этимъ ростомъ промышленности отдѣльныхъ странъ, нашла уже всѣ рынки переполненными англійскими товарами, почему была вынуждена употребить *новую тактику* и искусство для своего экспорта и нѣмецкій успѣхъ можно считать установившимся фактомъ и ту же тактику и пріемы должны принять и подражать старые англійскіе экспортные дома, если только англійская промышленность желаетъ конкурировать въ иностранныхъ государствахъ съ своимъ германскимъ соперникомъ. Въ нѣсколькихъ словахъ можно очертить различіе между старой англійской и новой нѣмецкой тактикой экспортной торговли. Пока Англія владѣла неограниченнымъ первенствомъ (монополій) на всемірномъ рынкѣ какъ экспортеръ мануфактурныхъ произведеній, потребители должны были обращаться къ ней и приспособливаться, какъ могли, къ англійскимъ обычаямъ, англійскому вкусу, англійскимъ привычкамъ и аглійскій промышленный экспортъ англизировалъ весь свѣтъ; теперь же, когда намъ хорошо извѣстно перепроизводство во многихъ отросляхъ промышленности, увеличившееся количество предложеній товаровъ для экспорта и конкуренція иностранныхъ государствъ, теперь, употребляя общеизвѣстное сравненіе „пророкъ долженъ идти къ горѣ“ и экспортеръ долженъ обращаться къ потребителю и приспособливаться сколько можетъ къ ихъ требованіямъ и привычкамъ. „*Поэтому англійская промышленность и торговля должны принять эту тактику въ своемъ экспортѣ, если только не желаютъ остаться позади Германіи*“ [1]).

---

[1]) Foreign Office. 1894. № 340. Reports on Subjects of General and

Тѣ же самыя идеи о важныхъ успѣхахъ новаго теченія германской экспортной торговли и о необходимости подражать имъ слышимъ мы совсѣмъ съ другой стороны, отъ сѣверо-американцевъ. Изъ одного изъ центровъ германскаго машиностроительнаго производства Хемница извѣстный намъ американскій консулъ Монаганъ доноситъ своему правительству: „Нѣмцы, придя къ убѣжденію, что машиностроеніе не можетъ развиться въ Германской промышленности въ выгодное дѣло, пока экспортъ значительно не увеличится, ищутъ старательно пути и средства для увеличенія его. Туземное производство машинъ превосходитъ потребленіе ихъ; машины, сдѣланныя въ Англіи, уже давно замѣнены своими; машины, изобрѣтенныя или патентованныя въ Америкѣ, отлично дѣлаются въ Берлинѣ, Маннгеймѣ, Магдебургѣ, Барменѣ и Хемницѣ. Ничего полезнаго или практичнаго не избѣгаетъ вниманія или подражательной способности германскаго народа. Лучшая чулочно-вязальная машина въ свѣтѣ была изобрѣтена въ Соединенныхъ Штатахъ, однако же Хемницъ снабжаетъ за послѣдніе три года фабрики Америки полнымъ комплектомъ чулочно-вязальныхъ машинъ. Разнообразные планы циркулируютъ во всей Германіи, дабы вѣрнѣе и легче открыть иностранные рынки для германскихъ машинъ и другихъ продуктовъ“. Далѣе Монаганъ подробно передаетъ знакомые намъ средства и способы, которыми нѣмцы стремятся завладѣть международнымъ рынкомъ: точное исполненіе заказовъ „не въ томъ видѣ, который намъ нравится и и какъ намъ захочется, а въ томъ видѣ, какъ нравится заказчику“, посылка возможно часто за границу агентовъ и странствующихъ приказчиковъ, въ сопровожденіи образцовъ, высылка въ складчину иллюстрирован-

---

Commercial Interest. *Germany*. Commercial Relations of Germany with. Foreign Countries. London, 1894. стр. 5, 6.

ныхъ каталоговъ и прейсъ-курантовъ машинъ съ переводомъ на испанскій языкъ и посылка въ разные пункты Южной Америки механиковъ и техниковъ, которые бы научили туземцевъ владѣть этими машинами, чинить ихъ, а главное пропагандировали бы между туземцами ихъ достоинства. Восхваляя свои отечественныя американскія машины, Монаганъ тѣмъ не менѣе совѣтуетъ, если желаютъ американцы имѣть для нихъ рынокъ, идти вслѣдъ за нѣмцами и употреблять тѣ же мѣры для ихъ распространенія [1]).

Выше приведенные примѣры и выдержки изъ офиціальныхъ отчетовъ, которые легко можно было бы увеличить, доказываютъ достаточно какъ успѣхи, которые дѣлаютъ Германія и Австрія, и особенно первая, въ своей отпускной торговлѣ мануфактурныхъ произведеній, такъ полную цѣлесообразность и полезность тѣхъ средствъ, которыя они употребляютъ для этой цѣли, средствъ рекомендуемыхъ и распространяемыхъ тѣми самыми торговыми музеями, экспортными союзами и экспортными складами, съ организаціей которыхъ мы въ нашей книгѣ познакомились. Всѣ эти постоянныя и періодическія выставки въ странахъ экспорта, изученіе ихъ посредствомъ агентовъ и коллективныхъ путешествій, старанія узнать и слѣдовать всѣхъ вкусамъ, привычкамъ и даже слабостямъ своихъ покупателей, какъ мы видили этому много примѣровъ раньше, все это входитъ въ политику тѣхъ же экспортныхъ учрежденій и постоянно рекомендуется и указывается въ ихъ изданіяхъ и собраніяхъ. Духъ единенія и общенія между торговыми лицами и производителями крѣпнетъ и развивается, благодаря подобнымъ обществамъ и ихъ собраніямъ, а взаимный обмѣнъ мыслей и авторитетный голосъ опытнаго искушеннаго въ экспортной торговлѣ лица доставляетъ ча-

---

[1]) Consular Reports. November 1893. Washington „The Germans seeking foreign trade". By *Monaghan*, стр. 318, 319.

сто незамѣнимыя по своей полезности свѣдѣнія и указанія для промышленника и торговца, которыя стимулируютъ и поднимаютъ духъ предпріимчивости, за нимъ и весь отпускъ страны.

Мы видѣли раньше выраженіе сожалѣнія со стороны англичанъ объ отсутствіи у нихъ на мѣстахъ сбыта складовъ товарныхъ образцовъ (Export-Musterlager) и недостатокъ, если не отсутствіе и неудовлетворительность немногихъ странствующихъ приказчиковъ, трудами которыхъ они пользуются, [1]) но отсутствіе услугъ торговыхъ музеевъ и экспортныхъ союзовъ чувствуется у нихъ не меньше, чѣмъ складовъ и коммивояжировъ особенно при той рутинности и консервативности, которою отличаются, по замѣчанію свѣдущихъ лицъ, многіе нынѣшніе англійскіе производители сравнительно съ нѣмцами. [2]) Лучше всего возьмемъ примѣры у самихъ же англичанъ, чтобы въ точности ихъ не сомнѣваться.

Эрнестъ Эдвинъ Вилльямсъ въ своей сенсаціонной книгѣ „Made in Germany", въ одинъ годъ выдержавшей три изданія, представляетъ цѣлый обвинительный актъ противъ англійскихъ промышленниковъ и подборъ краснорѣчивыхъ фактовъ объ успѣхахъ нѣмцевъ вырвать не одинъ лакомый кусокъ по экспортной торговлѣ изъ рукъ Джонъ Булля. Со словъ англійскаго консула въ Бѣлградѣ, Вилльямсъ сообщаетъ между прочимъ слѣдующій любопытный фактъ: „Сербскій покупатель, пи-

---

[1]) Какъ мы слышали отъ одного изъ германскихъ консуловъ на Востокѣ, весьма не рѣдко странствующими приказчиками у англичанъ, которые мало по малу начинаютъ ихъ посылать, являются тѣ же нѣмцы, за недостаткомъ своихъ англичанъ, спеціально для этого подготовленныхъ.

[2]) См. прекрасную книгу о современной Англіи Шведскаго писателя Густава Стеффена, на которую уже приходилось ссылаться: Streifzüge durch Grossbritannien von Gustav *Steffen*. Stuttgart. 1896. Особенно важна глава 22-я.

шетъ консулъ, крайне консервативенъ въ своей приверженности къ традиціоннымъ формамъ и образцамъ своихъ домашнихъ вещей и объ этомъ онъ привыкъ гораздо больше заботиться нежели даже о качествѣ товара. Кухонный ножъ, напримѣръ, является довольно важнымъ инструментомъ въ домѣ, съ помощью котораго сербы привыкли разрубать кости и мясо; лезвіе ножа должно быть при этомъ спеціально широкимъ, гдѣ вдѣлывается въ ручку для того же чтобы владѣя имъ сербъ не ударилъ руку и не ободралъ ея. Нѣмецкій промышленникъ немедленно уступилъ этому желанію и далъ лезвіе требуемаго образца, англійскій же производитель рѣшительно отказался измѣнить привычную у него форму кухоннаго ножа: въ результатѣ получился тріумфъ нѣмецкаго ножа, которымъ можно рубить кость, надъ англійскимъ той же цѣны при высшемъ качествѣ" [1]).

Другой случай имѣлъ мѣсто въ Россіи: „много лѣтъ назадъ, по словамъ Вилльямса, Англія ввозила большое количество кумачныхъ платковъ въ Россію: они употреблялись тамъ женщинами для покрыванія головы и были удлиненной формы. Покупательницы-русскія женщины охотно предпочли бы квадратную форму платковъ. Ихъ желаніе было доведено наконецъ до свѣдѣнія Ланкашира. Но Ланкаширскіе фабриканты, однако, считали себя лучшими судьями въ этомъ дѣлѣ особенно потому, что перемѣна формы платка означала и перемѣну машины: и такъ русскія дѣвушки продолжали проклинать свой головной уборъ, пока ихъ горе не превратилось въ радость, благодаря вмѣшательству нѣмцевъ. Ихъ головы покрыты нынѣ красными платками, но эти платки привозятся уже не изъ Ланкашира" [2]).

---

[1]) „Made in Germany." By *Ernest Edwin Williams*. London (Heinemann) 1896 ctr. 56.

[2]) Jdem, стр. 72.

Еще примѣръ, болѣе краснорѣчивый, представляетъ небольшая, но чрезвычайно интересная импортная колоніальная выставка, только что имѣвшая мѣсто въ Лондонскомъ Сити осенью настоящаго года (1896 г.) Еще въ прошломъ ноябрѣ министръ Чемберлэнъ, подъ вліяніемъ, вѣроятно, возрастающей иностранной конкуренціи и упадка вывоза англійскихъ товаровъ въ колоніи, обратился съ циркулярной депешей къ колоніальнымъ властямъ съ просьбою объяснить во-первыхъ, почему все чаще отдается тамъ предпочтеніе иностраннымъ продуктамъ передъ англійскими и по возможности прислать образцы этихъ иностранныхъ товаровъ. Въ видахъ выполненія этого распоряженія, министерство колоній начало получать различные образцы товаровъ съ разныхъ концовъ свѣта и на первый разъ коллекцію ихъ съ Тринидада, Барбадоса, Багамскихъ острововъ, Бермудскихъ и Санта Лучія. Товары эти, состоящіе изъ довольно разнообразныхъ предметовъ, начиная съ пилъ и топоровъ и кончая посудой, веревками и башмаками, были выставлены въ сентябрѣ 1896 г. на короткое время (которое было продолжено вслѣдствіе наплыва и требованія публики) въ торговой палатѣ Сити Лондона, привлекли чрезвычайное вниманіе заинтересованныхъ кружковъ, преимущественно промышленниковъ, и вызвали большіе толки въ печати и жестокіе нападки на косность британскихъ промышленниковъ. Какъ видно изъ двухъ обстоятельныхъ статей по поводу этой, надо думать, замѣчательной выставки, въ Daily Telegraph отъ 25 и 26 августа настоящаго года, британская промышленность получила нѣсколько весьма непріятныхъ откровеній по своему адресу. Оказалось, напримѣръ, что въ Тринидадѣ изъ всего ввоза Германія и Франція за послѣдніе годы успѣли захватить 75% по причинамъ, какъ видно изъ объясненій, что британскіе товары, напримѣръ, разныя матеріи, слишкомъ тяжелы для тамошняго климата, дороги и не соотвѣт-

ствуютъ мѣстному вкусу. Англійскіе инструменты совершенно безполезно дѣлаются съ ручками изъ дорогого дерева, что конечно значительно возвышаетъ ихъ цѣну и наконецъ многіе иные товары, присылаемые изъ Великобританіи или гораздо хуже или дороже доставляемыхъ изъ другихъ иностранныхъ государствъ. Но курьезный фактъ обнаружился относительно предпочтенія жителями Тринидада австрійской обуви передъ англійской: какъ оказалось туземцы-Тринидада имѣютъ болѣе плоскую ногу нежели англичане и тѣмъ не менѣе англійскія фабрики обуви продолжали настойчиво много лѣтъ работать башмаки для экспорта въ Тринидадъ по модели англійской ноги, пока наконецъ болѣе догадливые и издавна наученные заботами своихъ торговыхъ учрежденій австрійцы не прислали Тринидадскимъ жителямъ своей обуви, сдѣланной по спеціальной колодкѣ, сообразной особенностямъ ихъ ноги, и разумѣется, немедленно завоевали рынокъ. Точно такъ-же французское бѣлье, вытѣснившее англійское изъ нѣкоторыхъ ея колоній, оказалось несравненно болѣе изящнымъ, лучше отдѣланнымъ и въ то же время ниже цѣной. Нѣмецкія піанино вытѣснили англійскія потому, что за ту же цѣну даютъ лучшій товаръ и главное лучше приспособлены къ тропическому климату, о чемъ, очевидно, англійскіе производители забываютъ или не знаютъ. „Постепенное замѣщеніе англійскихъ товаровъ иностранными, пишетъ президентъ англійской торговой палаты въ Тринидадѣ, составляетъ совершенный сюрпризъ для многихъ“. „Однимъ словомъ“, говоритъ Daily Telegraph, „австрійцы побиваютъ насъ на обуви, американцы на инструментахъ и орудіяхъ, нѣмцы на матеріяхъ и другихъ товарахъ и въ результатѣ чуть не двѣ трети ввоза въ эту колонію (Тринидадъ) ускользаетъ подъ носомъ у насъ, благодаря *болѣе знающимъ и свѣдущимъ иностранцамъ*“.

Длинный списокъ перечисленій, дѣлаемыхъ Виллььямсомъ причинамъ быстрыхъ успѣховъ нѣмцевъ на торговомъ поприщѣ сравнительно съ англичанами, сводится къ одной причинѣ, которую можно выразить словомъ *знаніе*. Такъ, разбирая, напримѣръ, огромные успѣхи, которые сдѣлала германская химическая промышленность, во многихъ отрасляхъ вытѣснившая и замѣнившая Англію, Вилльямсъ дѣлаетъ выводъ, что главная причина этого заключается въ томъ, что въ Германіи рабочіе, такъ же какъ и профессора, получаютъ научную подготовку и эту подготовку прилагаютъ къ дѣлу въ своихъ мастерскихъ; въ Англіи же напротивъ техническое образованіе сильно отстало и рабочимъ не достаетъ знанія. Въ парфюмерномъ, напримѣръ, дѣлѣ, по словамъ Вилльямса, германскій успѣхъ есть просто успѣхъ науки надъ невѣжествомъ. Совершенно въ униссонъ съ нимъ говоритъ объ успѣхахъ химической промышленности въ Германіи извѣстный американскій консулъ Монаганъ: „Высокое въ этомъ отношеніи положеніе, занятое Германіей, обязано тому обстоятельству, что *каждое ея усиліе построено на строго-научныхъ основаніяхъ*. Ни въ какой другой странѣ научная химія не изучается такъ серьезно и усердно, какъ въ Германіи. Предпріимчивые промышленники Германіи обладаютъ достаточнымъ смысломъ и предусмотрительностію, чтобы видѣть, способностію, чтобы соперничать и искусствомъ, чтобы превзойти своихъ соперниковъ; Гермсдорфъ—этотъ величайшій красильщикъ въ свѣтѣ, совершенствовалъ свое производство и разрѣшалъ всѣ его трудныя проблеммы, поставивши ученыхъ химиковъ въ своихъ лабораторіяхъ и мастерскихъ бокъ о бокъ съ простыми рабочими... Энергія, усилія разума и научный анализъ—вотъ и всѣ секреты его успѣховъ... Когда подумаешь, заключаетъ американецъ, о промышленномъ прогрессѣ Германіи за послѣдніе тридцать лѣтъ, то невольно хочется убѣдить

свой собственный народъ испробывать тѣ же средства, чтобы добиться такого же огромнаго успѣха“ [1]).

Обсуждая дальше причину относительной дешевизны многихъ нѣмецкихъ продуктовъ, Вилльямсъ опять-таки повторяетъ, что техническое знаніе нѣмецкаго рабочаго много выше нежели англичанина въ томъ же положеніи. Въ спеціальной главѣ Вилльямсъ называетъ *важнѣйшимъ изъ факторовъ германскаго успѣха* образованіе и, разбирая разные виды его въ Германіи сравнительно съ Англіей, обращаетъ вниманіе на отношеніе въ Германіи государства къ народному образованію и спеціально техническому, которое пользуется признаніемъ всего свѣта. Разбирая дальнѣйшія причины второстепеннаго сорта, онъ указываетъ и на лучшую, будто бы, организацію въ Германіи консульской службы, низшій желѣзнодорожный тарифъ, настойчивость, съ которою нѣмцы прокладываютъ себѣ дорогу во всемъ, въ томъ числѣ и торговлѣ и примѣняемость или приспособляемость къ обстоятельствамъ (adaptability); но послѣднее качество опять таки относится собственно къ тому же запасу практическихъ *знаній*, которыми нѣмцы умѣютъ пользоваться больше, нежели англичане, посылая повсюду странствующихъ приказчиковъ, агентовъ для изслѣдованія иностранныхъ рынковъ, стараясь лучше изучить обычаи и вкусы потребителя, обращая большее вниманіе на упаковку и внѣшнюю отдѣлку предмета. „Вообще“, заключаетъ Вилльямсъ, „если охарактеризовать кратко общую причину германскаго успѣха, то она выражается въ ихъ живой *прогрессивности*, которая составляетъ блестящій контрастъ съ консервативной неподвижностью (stupor) насъ англичанъ. Хорошо было прежде вести старое, давно налаженное дѣло по старой системѣ, но

---

[1]) *Consular Reports*. September, 1896. Washington 1896. Стр. 156.

теперь мы должны прилежно измѣнить свои пріемы торговли и сдѣлать ихъ современными“ [1]).

Успѣхи германской промышленности и между прочимъ желѣзо-и сталедѣлательной настолько повліяли на общественное мнѣніе, что въ 1894 году общество желѣзодѣлательныхъ промышленниковъ (British Iron Trade Association) послало на континентъ Европы и особенно въ Германію цѣлую экспедицію изъ опытныхъ и практически свѣдущихъ лицъ, которая, возвратившись, представила о своихъ трудахъ подробный и обстоятельный отчетъ. Комиссія эта въ самыхъ лестныхъ выраженіяхъ восхваляетъ устройство и высокую степень техническаго совершенства осмотрѣнныхъ ею въ Германіи горновъ, желѣзодѣлательныхъ, сталелитейныхъ и др. подобныхъ заводовъ. Въ числѣ многихъ преимуществъ и выгодныхъ сторонъ германскихъ промышленныхъ заведеній, сравнительно съ подобными же англійскими, комиссія помѣщаетъ — выгодную транспортировку или дешевизну фрахта германскихъ желѣзныхъ дорогъ и, главное, достоинство рабочаго и служебнаго персонала фабрикъ и заводовъ. Во-первыхъ, англичане восхищаются удивительной дисциплиной между ними господствующей, „машиноподобной точностью и правильностью, съ которою рабочіе совершаютъ свои обязанности“ и во-вторыхъ, что „не только надсмотрщики и контролеры на нѣмецкимъ металлическихъ заводахъ, но даже и *старшіе рабочіе въ большинствѣ случаевъ приготовляются къ ихъ труду спеціальнымъ научнымъ и техническимъ образованіемъ*, въ результатѣ чего получается не только прекрасное и экономное управленіе, но и сердечныя и самыя симпатичныя отношенія между управителями и ихъ подчиненными“... Далѣе комиссія излагаетъ разнообразныя учрежденія въ Германіи образовательнаго характера, съ цѣлью всячески поднять и возвысить

[1]) „Made in Germany“. By Williams, стр. 102, 108, 151, 152.

уровень знаній рабочаго, какъ главнѣйшее условіе всего промышленнаго успѣха этой страны и счастливаго соперничества съ Англіей [1])...

Считая пользу и важное значеніе описанныхъ учрежденій для успѣховъ отпускной торговли достаточно доказанными и самый вопросъ исчерпаннымъ, обращаемся въ заключеніе изслѣдованія къ нашему отечеству и постараемся отвѣтить кратко на два пункта: во-первыхъ, необходимо ли ему развивать дальше и стараться расширять вывозъ и отпускъ своихъ продуктовъ, спеціально промышленныхъ, за границу и затѣмъ какіе изъ указанныхъ способовъ, предполагая утвердительный отвѣтъ, ему наилучше избрать?

Что касается до перваго вопроса, то утвердительный отвѣтъ, по нашему мнѣнію, не можетъ подлежать спору: развивши свою промышленность уже до значительныхъ размѣровъ, если не относительно, то абсолютно, какъ и всѣ культурныя государства, *Россія не можетъ остановиться на полъ-дорогѣ и силой вещей, по самому свойству машиннаго крупнаго производства должна идти дальше, расширять его размѣры*, а вмѣстѣ съ тѣмъ слѣдовательно, и *искать постоянно новыхъ рынковъ сбыта.* Конечно, сама Россія велика и представляетъ въ будущемъ навѣрное весьма значительный рынокъ и съ развитіемъ общаго благосостоянія значеніе этого рынка будетъ подниматься; но, къ сожалѣнію, по многимъ причинамъ, которыя здѣсь не мѣсто обсуждать, покупательная сила нашего населенія, хотя и развивающаяся, значительно отстаетъ отъ роста промышленности, какъ это доказываютъ многочисленные факты относительнаго перепроизводства разныхъ промышленныхъ отраслей. Кромѣ того расширеніе сбыта за предѣлы страны нѣкоторыхъ нашихъ мануфактурныхъ про-

---

[1]) Consular Reports, Iune, 1896 „German vs. British Jron and Steel Manufacture“, стр. 205—209.

дуктовъ необходимо *какъ условіе дальнѣйшаго индустріальнаго развитія*: многія спеціальныя отрасли фабрично-заводской продукціи возникаютъ и мыслимы, напримѣръ въ машино-механическомъ отдѣленіи, *только при очень крупныхъ размѣрахъ сбыта*. Многія машины, какъ и нѣкоторыя другія, впрочемъ, издѣлія, не приготовляются въ Россіи вовсе не вслѣдствіе техническихъ трудностей или недостатка капитала, а *исключительно* вслѣдствіе малаго относительно спроса или недостаточныхъ размѣровъ сбыта или невозможности заграничнаго отпуска. Лишь широкій неограниченный сбытъ обусловливаетъ созданіе и существованіе многихъ отраслей промышленности [1]). Высота покровительственной пошлины, даже самая значительная, недостаточна часто для того, чтобы вызвать появленіе на свѣтъ извѣстной индустріи, пока ей не обезпеченъ широкій рынокъ. Этимъ между прочимъ объясняется повсюду стремленіе всѣхъ экспортеровъ мануфактурныхъ продуктовъ, въ широкомъ смыслѣ, продавать свой товаръ за границу, хотя бы со скидкой противъ ея цѣны на внутреннемъ рынкѣ.

Форма соединенія промышленниковъ въ товарищества, компаніи, общества, многомилліонныя предпріятія — синдикаты вызываетъ также потребность, все

---

[1]) Въ извѣстной газетѣ „Stahl und Eisen" сообщалось, что въ кружкахъ нѣмецкихъ машиностроителей созрѣло и выработалось убѣжденіе, что именно по этой причинѣ машиностроеніе въ Германіи неможетъ развиваться должнымъ образомъ: „развитіе машиностроенія—все болѣе и болѣе стремится къ образованію „спеціальностей", *для чего основнымъ условіемъ является возможно обширный рынокъ сбыта*". Въ этихъ интересахъ именно Германскіе заводчики послали въ Южную Америку на общій счетъ 19 фирмъ, трехъ инженеровъ для личнаго ознакомленія съ мѣстными требованіями и множество прейсъ-курантовъ и каталоговъ. Министерство иностранныхъ дѣлъ выказало этому торговому предпріятію большую симпатію и оказало съ своей стороны возможную помощь. См. „Das Handels-Museum", Wien, 24 August, 1893, стр. 454.

болѣе и болѣе возрастающую, къ расширенію во чтобы то ни стало сбыта, что возможно лишь съ существованіемъ доступа на всемірные рынки. Когда извѣстный мануфактурный продуктъ выработанъ несовершеннымъ, преимущественно ручнымъ способомъ, съ малымъ раздѣленіемъ труда, то цѣна этого фабричнаго или ремесленнаго продукта необходимо значительно превосходитъ стоимость сырыхъ матерьяловъ, идущихъ на его выдѣлку; чѣмъ болѣе совершенные пріемы употребляются для полученія этого продукта, такъ, напримѣръ, пользуются сберегающими время и силы механизмами, раздѣленіе труда принимаетъ широкіе размѣры, что возможно лишь при очень крупномъ производствѣ, тѣмъ болѣе проявляется тенденція сближенія между цѣной этого промышленнаго произведенія и цѣной сырыхъ матерьяловъ, идущихъ для его выдѣлки, что возможно опять таки при условіи неограниченнаго сбыта.

Мы—русскіе, имѣемъ теперь (по разсчету Раунига) не болѣе 14% вывоза фабрикатовъ изъ общей суммы нашего вывоза и изъ всѣхъ европейскихъ державъ Россія составляетъ наиболѣе земледѣльческую страну, но это служитъ лишь новымъ аргументомъ для установленія постоянныхъ и широкихъ рынковъ для нашихъ промышленныхъ произведеній. Дѣло въ томъ, что существуютъ, помимо другихъ соображеній, множество отраслей промышленности, имѣющихъ прямое непосредственное вліяніе на самое сельское хозяйство или даже составляющихъ различныя формы его интенсивнаго развитія. Одностороннее производство зерна всюду вызываетъ противъ себя возрастающій протестъ, но развитіе молочнаго хозяйства, мясного хозяйства, садоводства, огородничества, производство фабричныхъ растеній немыслимо безъ условій, содѣйствующихъ и способствующихъ росту обработывающей промышленности, а въ нихъ важнѣйшимъ conditio sine qua non

является опять таки доступъ на тѣ же иностранные рынки.

Въ виду высказанныхъ соображеній, изъ описанныхъ нами типовъ торговыхъ учрежденій, предназначенныхъ стимулировать сбытъ, больше всего нашимъ русскимъ условіямъ съ перваго взгляда соотвѣтствуетъ, пожалуй, типъ Вѣнскаго музея, который столько же заботится о поощреніи промышленности, сколько и торговли, оказывая содѣйствіе одинаково мелкому и крупному производству, развивая вкусъ, изящество въ національныхъ издѣліяхъ и въ то же время указывая на иностранные рынки и содѣйствуя сбыту. Но существеннымъ недостаткомъ этого прекраснаго учрежденія, какъ мы уже говорили, является *раздвоеніе его задачъ* (забота единовременно о промышленности и торговлѣ) которыя отнюдь не всегда совпадаютъ: производство лучшаго въ техническомъ отношеніи предмета и въ смыслѣ изящества не значитъ непремѣнно, что тотъ же предметъ наилучше удовлетворяетъ торговымъ требованіямъ и условіямъ сбыта. Мы видѣли достаточно образцовъ, какими случайностями, независимыми отъ качества предмета, часто опредѣляется успѣхъ сбыта. Припомнимъ указаніе Export-Handbuch о сбытѣ желѣзной посуды китайцамъ и живой примѣръ о фіаско англійской торговли обувью у жителей Тринидада! Поэтому, намъ кажется, заботы о развитіи промышленности и торговли, въ сущности конечно близкія, тѣмъ не менѣе должны быть раздѣлены между спеціальными для того учрежденіями. Съ другой стороны типъ Брюссельскаго музея, разумѣя его коллекціи, является для насъ не вполнѣ подходящимъ во-первыхъ по несоотвѣтствію нашей консульской службы съ бельгійской, гдѣ она является главнымъ образомъ, а въ нѣкоторыхъ своихъ органахъ (такъ называемые путешествующіе консула) исключительно,—торговымъ учрежденіемъ; во-вторыхъ Бельгія государство уже

мануфактурное и ведетъ торговлю промышленными произведеніями съ цѣлымъ міромъ, мы же пока почти съ однимъ Востокомъ и то до сихъ поръ лишь въ небольшихъ размѣрахъ.

Затѣмъ третій типъ — Венгерскаго музея въ Буда-Пештѣ несомнѣнно весьма привлекателенъ своею дѣятельностью и нѣкоторымъ достигнутымъ имъ успѣхомъ, но въ то же время нельзя отвергать, что *путь*, принятый Будапештскимъ музеемъ—торговое посредничество казны въ частныхъ сдѣлкахъ, *весьма опасный и рискованный* и такихъ предпріятій, разумѣется, казна должна чуждаться. Два факта изъ новѣйшей исторіи Буда-пештскаго музея, какъ передача имъ за небольшими исключеніями своихъ филій въ вѣдѣніе Анонимнаго Венгерскаго Акціонернаго Общества [1]) и затѣмъ закрытіе на цѣлыхъ два года выставки венгерскихъ произведеній, ради тысячелѣтней юбилейной выставки 1896 года, указываютъ, во первыхъ, на открытое признаніе самимъ венгерскимъ правительствомъ вѣрности только что высказаннаго нами выше соображенія и во-вторыхъ на сравнительную маловажность склада образцовъ, если ради интересовъ выставки его можно было закрыть на цѣлыхъ два года [2]). Наконецъ два практическихъ со-

[1]) Еще раньше этого, а именно въ 1893 г. венгерскій министръ Лукачъ приглашалъ своихъ торговцевъ и промышленниковъ составить „экспортный союзъ", которому, Буда-Пештскій музей могъ бы передать, съ пособіемъ при томъ отъ казны, свои отдѣленія и дѣятельность на Балканскомъ полуостровѣ. По словамъ Вѣнскаго журнала „Handels-Museum" (отъ 3 Авг. 1893) такой венгерскій союзъ уже было составился, но по какимъ-то причинамъ, сдѣлка не состоялась и филіи, какъ видѣли, были переданы Анонимному Венгерскому Обществу.

[2]) Любопытны и поучительны въ этомъ отношеніи слова синдика и старшаго секретаря Гамбургской торговой палаты г. Юргенса, показывавшаго намъ тамошній складъ товарныхъ образцовъ при биржѣ: по его словамъ никогда общественный музей не замѣнитъ въ торговлѣ частныхъ выставокъ, основанныхъ на личной выгодѣ.

ображенія говорятъ противъ выставки образцовъ собственныхъ мануфактуръ въ подобномъ музеѣ: чтобы имѣть дѣйствительный интересъ для покупателей, такой городъ долженъ, конечно, посѣщаться ими или привлекать иностранцевъ; поэтому всякаго рода склады современныхъ товарныхъ образцовъ умѣстны лишь въ большихъ европейскихъ центрахъ или портовыхъ городахъ вродѣ Парижа, Лондона и Гамбурга, почему, нѣтъ сомнѣнія, ни въ Буда-Пештѣ, ни въ Штутгартѣ нельзя ждать большаго оживленія и пользы отъ такой постоянной выставки: въ Россію же иностранцы совсѣмъ мало ѣздятъ. Сверхъ того, такая выставка собственныхъ произведеній, чтобы имѣть интересъ, должна постоянно обновляться, а это связано, во-первыхъ, съ большими практическими затрудненіями и расходами и, во-вторыхъ трудно достижимо, если сами экспоненты образцовъ не достаточно живо заинтересованы въ ней, что трудно ожидать въ Россіи, особенно первое время Наконецъ, какъ мы приводили ранѣе мнѣніе одинаково французскихъ какъ и нѣмецкихъ производителей, выставка многихъ вещей-новинокъ непріятна и даже опасна для фабриканта, *дабы конкуренты не воспользовались мыслію его, какъ моделью и не скопировали ее;* поэтому многія наиболѣе интересныя новинки производства *всегда* минуютъ выставки.

Въ виду всѣхъ высказанныхъ причинъ мы считаемъ для интересовъ Россіи за наилучшее заботиться прежде всего объ основаніи, во-первыхъ, собственно *промышлен-*

„Когда пріѣзжаетъ въ Гамбургъ, разсказывалъ Юргенсъ, заморскій покупатель (Uebersееischer Käufer) напримѣръ Бразильянецъ, то здѣшній представитель частнаго Export Musterlager ухаживаетъ за нимъ, кормитъ и поитъ и не отказывается *ни отъ какихъ услугъ*: отыскиваетъ ему какой угодно товаръ, получая за то, конечно, свою выгоду“. „Съ покупателемъ надо умѣть обойтись, въ заключеніе замѣтилъ Юргенсъ, „а этого, конечно, государство и общество не умѣютъ, да и заниматься не станутъ“.

наго музея или музея промышленныхъ образцовъ на манеръ Штутгартскаго Musterlager или точнѣе „Central-stelle für Handel und Gewerbe", описаннаго нами въ другомъ мѣстѣ [1]). Задача его должна сводиться къ *доставленію возможности всѣмъ нашимъ промышленникамъ своевременно знакомиться на образцахъ со всѣмъ тѣмъ, что появляется у иностранцевъ, въ соотвѣтствующихъ отрасляхъ производства новаго, совершеннаго и вообще достойнаго вниманія и подражанія.* Эта задача должна достигаться, какъ гласитъ объ этомъ уставъ и опытъ Штутгартскаго образцоваго учрежденія нами упомянутаго, посредствомъ всевозможныхъ мѣръ: распространенія техническо-промышленныхъ и торговыхъ свѣдѣній, изданія полезныхъ сочиненій, которыя иначе, можетъ быть, не появились бы, выставки и собранія образцовыхъ фабрикатовъ изъ чужихъ странъ, отправленія и поддержки промышленниковъ и рабочихъ, посылаемыхъ за границу для ихъ образованія, пріобрѣтенія образцовыхъ орудій для производства, распространенія новыхъ машинъ и инструментовъ и т. д. и т. д. Вотъ тѣ важнѣйшія средства, помощью которыхъ Вюртембергское королевство въ сравнительно короткое время достигло блестящихъ результатовъ въ смыслѣ поднятія уровня своей промышленности.

Но рядомъ съ „промышленнымъ музеемъ", организованнымъ указаннымъ образомъ, намъ необходимъ также и торговый, для усиленія своего заграничнаго отпуска, но не музей съ своими собственными произведеніями, какъ это имѣетъ мѣсто, мы видѣли, на выставкахъ экспортныхъ союзовъ и въ Венгерскомъ музеѣ, точно также и не съ художественно-промышленными произведеніями Востока, какъ напримѣръ въ Вѣнѣ

[1]) См. „Музеи промышленныхъ образцовъ: ихъ организація и значеніе": „Часы досуга", очерки и картинки по экономическимъ, общественнымъ и литературнымъ вопросамъ. Москва 1896 г.

и чему мѣсто скорѣе въ промышленномъ музеѣ, а *съ произведеніями другихъ экспортирующихъ государствъ* на главномъ естественномъ рынкѣ русскихъ мануфактурныхъ произведеній, какимъ является такъ называемый *Востокъ*, начиная съ Балканскаго полуострова и кончая нашими сосѣдями въ Азіи—Персія, Китай, Белуджистанъ, Индія, Кабулъ и т. д. Наша постоянная выставка товарныхъ образцовъ должна быть такимъ образомъ устроена по типу Брюссельскаго музея, но отнюдь не распространяться на весь міръ, какъ тамъ, а ограничиться тѣми странами, куда мы болѣе или менѣе ужс имѣемъ или можемъ имѣть сбытъ мануфактурныхъ произведеній. Устройство такой постоянной выставки не потребуетъ уже передѣлки существующей у насъ организаціи консульской службы, за исключеніемъ одного лишь Востока, гдѣ могутъ и должны быть заведены у Музея свои агенты и отдѣленія въ разныхъ мѣстахъ [1]).

Несомнѣнно Азія—нашъ легчайшій для завладѣнія рынокъ, на которомъ наши произведенія давно извѣстны и пользуются даже почетомъ и иногда предпочтеніемъ передъ другими европейскими фабрикатами. Между тѣмъ, для того, чтобы достичь послѣдняго, мы дѣлаемъ очень мало, если не сказать ничего. Англійскій консулъ Присъ въ Испаганѣ, Персіи, доноситъ своему правительству въ 1894 году, что изъ ввозимыхъ туда бу-

[1]) Въ видахъ основанія Восточнаго торговаго музея является у насъ чрезвычайно важнымъ поощреніе къ изученію „этнографіи“ (особенно Востока) въ нашемъ отечествѣ. Какъ легко убѣдиться изъ обзора многихъ торговыхъ музеевъ и гамбургскихъ складовъ товарныхъ образцовъ, знакомство съ этнографіей имѣетъ *несомнѣнно большой практическій интересъ и значеніе для развитія экспортной торговли.* Безъ знанія этнографіи нельзя быть освѣдомленнымъ относительно костюмовъ, утвари, обычаевъ, предразсудковъ и пр. полукультурныхъ народовъ, а безъ этого условія, какъ мы видѣли это на многихъ примѣрахъ, нельзя и успѣшно съ ними торговать.

мажныхъ тканей русскіе ситцы и кумачи, хотя ўже англійскихъ товаровъ и выше цѣной, находятъ прекрасный спросъ и ему сообщали, что до тѣхъ поръ, *пока хоть одинъ кусокъ русскаго товара находится на рынкѣ, ни одинъ англійскій тѣхъ же рисунковъ не будетъ проданъ.* Причина заключается въ томъ по его объясненію, что русская ткань прочнѣе въ носкѣ, лучше моется и не такъ линюча. Персидскій крестьянинъ бѣденъ и не можетъ покупать часто свое бѣлье: когда же покупаетъ, то требуетъ, чтобы вещь долго носилась, хорошо стиралась и не теряла цвѣта. Онъ находитъ, что русская ткань лучше удовлетворяетъ этимъ требованіямъ, нежели англійская и вслѣдствіе этого ее и покупаетъ. „Къ счастію", добавляетъ британскій консулъ, „русскіе не приготовляютъ (будто бы) эту ткань спеціально для персидскаго рынка, а посылаютъ тѣ ситцы, которые употребляются у себя дома; если же они начнутъ печатать спеціально для здѣшнихъ потребителей, *то мы очутимся съ гораздо болѣе серьезнымъ соперничествомъ*, нежели нынѣ", (!!!) тѣмъ болѣе, что, по его словамъ, русскіе посылаютъ своихъ товаровъ въ эту мѣстность (Іездъ) пока еще весьма мало. „Изъ другой мѣстности Персіи тотъ же консулъ сообщаетъ, что „*британскіе импортеры*, чтобы найти лучшій сбытъ, *печатаютъ ситцы въ томъ стилѣ и тѣми же рисунками*, какъ и русскіе. Эта матерія извѣстна на персидскихъ базарахъ подъ именемъ „Читъ-урусъ"— *русскій ситецъ* и нѣкоторые несвѣдущіе англійскіе путешественники, иронизируетъ консулъ, предполагаютъ, что это въ самомъ дѣлѣ русскіе ситцы и оплакиваютъ упадокъ англійской торговли въ Персіи"...(!!?) [1])

Само собой разумѣется, что Восточный Торговый Музей, чтобы вполнѣ удовлетворять своему назначенію,

---

[1]) Foreign Office 1894. № 1376. *Persia.* Report for the years 1892—93 and 1893—94. an the Trade etc: of the Consular District of Ispahan. London 1894.

долженъ состоять не изъ однихъ лишь коллекцій иностранныхъ товаровъ, отправляемыхъ въ тѣ или иныя восточныя страны и разумѣется періодически возобновляемыхъ, но непремѣнно заключать въ себѣ, какъ и большая часть остальныхъ европейскихъ музеевъ спеціальное *справочное бюро*, по Востоку, гдѣ свѣдущія лица давали бы интересующимся справки и свѣдѣнія о путяхъ сообщенія, цѣнахъ провозки, величинѣ таможенныхъ сборовъ, способахъ упаковки разныхъ товаровъ въ разные пункты и мѣстныхъ обычаяхъ и особенностяхъ, знаніе которыхъ необходимо для лицъ торгующихъ. Конечно организація такой конторы или справочнаго бюро для азіатской торговли—дѣло не легкое, по недостаточности уже нужныхъ свѣдѣній, но *трудное не значитъ еще невыполнимое* и такое справочное бюро несомнѣнно представляетъ важнѣйшую по своимъ практическимъ результатамъ часть всякаго торговаго учрежденія, предназначеннаго поощрять сбытъ товаровъ. Весьма существеннымъ вопросомъ при всякой торговлѣ является, конечно, кредитоспособность того лица, которому товаръ отпускается. Въ наиболѣе затруднительныхъ случаяхъ всѣ справочныя бюро при экспортныхъ музеяхъ и союзахъ обыкновенно помогаютъ въ этомъ важномъ дѣлѣ желающимъ, дѣлаютъ справки на ихъ счетъ въ мѣстныхъ банкахъ, у консуловъ или своихъ агентовъ. Въ обыкновенныхъ же случаяхъ, справки о кредитоспособности доставляются спеціальными для того частными справочными конторами (Auskunftei или Auskunftsbureau), которыя у насъ только что начинаютъ появляться. [1]) Посильная помощь должна быть въ этомъ важномъ вопросѣ оказываема и справочнымъ бюро въ нашемъ Восточномъ Торговомъ Музеѣ, если бы такой когда либо осуществился.

Но устраивая подобный музей для усиленія сбыта

---

[1]) См. *Приложеніе* къ настоящей книгѣ.

мануфактурныхъ произведеній, не слѣдуетъ также забывать преимущественно сельско-хозяйственный характеръ нашего экономическаго быта, а потому нельзя, разумѣется, въ этомъ музеѣ дѣлать строгаго различенія земледѣльческихъ продуктовъ отъ произведеній обработывающей промышленности. Но такъ какъ самые рынки ихъ, а равно и пріемы торговли сельско-хозяйственными и промышленными продуктами значительно рознятся, то естественнѣе всего, конечно, по образцу того же Брюссельскаго музея, при торговомъ музеѣ учредить особое сельско-хозяйственное отдѣленіе съ образцами главнѣйшихъ предметовъ вывоза изъ Россіи и съ своимъ спеціальнымъ сельско-хозяйственнымъ справочнымъ бюро, гдѣ бы доставлялись всѣ важнѣйшія свѣдѣнія по данной отрасли сбыта. Очень можетъ быть, впрочемъ, что послѣднее отдѣленіе Торговаго музея, въ виду разнаго характера производства, гораздо лучше совсѣмъ выдѣлить въ самостоятельное учрежденіе.

Наконецъ нѣтъ основанія для Россіи, въ виду важности заморской торговли для многихъ европейскихъ государствъ, отказаться отъ мысли участія въ ней своими мануфактурными произведеніями. Хотя въ цѣломъ промышленность Россіи и отстаетъ значительно отъ главнѣйшихъ государствъ Европы, но это вовсе не значитъ, чтобы всѣ наши произведенія были ниже и дороже иностранныхъ, а главное менѣе годились для сбыта. Англійскіе консульскіе отчеты показываютъ часто, что нѣмецкій или австрійскій продуктъ въ нѣкоторыхъ мѣстахъ предпочитается, напримѣръ, англійскому не потому чтобы онъ непремѣнно былъ дешевле или лучше, а потому, что больше соотвѣтствуетъ вкусамъ, требованіямъ рынка, или потому, что лучше былъ упакованъ или удовлетворялъ предразсудку. Опытное лицо въ своихъ совѣтахъ для нѣмецкихъ экспортеровъ относительно отпуска въ Америку, (помѣщенныхъ въ извѣстной справочной книгѣ Export-Hand-Adressbuch на

1896—97 годъ) утверждаетъ напримѣръ: „Предположеніе многихъ нѣмецкихъ коммерсантовъ, что товаръ, который лучше и практичнѣе нежели приготовляемый въ Америкѣ, имѣетъ тамъ и лучшіе шансы на большой сбытъ, нужно считать ошибочнымъ. Только тотъ товаръ имѣетъ эти шансы, который соотвѣтствуетъ больше и лучше всего наличнымъ въ Соединенныхъ Штатахъ потребностямъ и привычкамъ".

Какъ припомнимъ, Юліусъ Бемъ указываетъ цѣлый рядъ русскихъ мануфактурныхъ произведеній, которыя нисколько не ниже по своему достоинству австрійскихъ произведеній, почему эти послѣдніе и не могутъ съ ними конкурировать. Съ другой стороны, мы только что видѣли показаніе британскаго консула въ Персіи, что русскій ситецъ, болѣе дорогой и сдѣланный, будто-бы, съ рисунками не по мѣстному вкусу, тѣмъ не менѣе за нѣкоторыя свои достоинства предпочитается англійскому и англичане подражаютъ русскимъ рисункамъ и выдаютъ свой товаръ за чужой, чтобы найти ему лучшій сбытъ. Наконецъ, только что появилось въ „Times" отъ 22 сентября 1896 года сообщеніе британскаго комиссара въ Ладакѣ (въ Кашмирѣ), который почему-то счелъ долгомъ по телеграфу сообщить, что Германія и Франція-де захватили тамъ въ ущербъ Англіи всю мѣстную торговлю сукномъ, шелкомъ и бархатомъ и что торговля эта за послѣдніе десять лѣтъ выросла съ 28 до 62 лаккъ и что нѣмцы въ настоящее время въ значительныхъ размѣрахъ *поддѣлываютъ сѣрое русское сукно*, чрезвычайно популярное-де въ Китайскомъ Туркестанѣ и сбываютъ его на Кашгарскомъ рынкѣ двумя или тремя аннами на ярдъ дешевле, нежели настоящій русскій товаръ. И такъ, въ двухъ случаяхъ русскій товаръ оказывается лучше иностраннаго или по крайней мѣрѣ лучше соотвѣтствуетъ рынку и надо помнить при этомъ, что наши производители пользуются такими высокими покровительственными пошлинами, что

вполнѣ въ состояніи понизить цѣну товаровъ, если пожелаютъ завоевать себѣ иностранный рынокъ. Въ этомъ, между прочимъ, заключается огромное ихъ преимущество сравнительно съ большинствомъ европейскихъ фабрикантовъ и особенно съ англійскими.

Такимъ образомъ, желательно, чтобы Россія испытала свои силы и относительно заморскихъ странъ для сбыта своихъ произведеній, многія изъ которыхъ несомнѣнно не хуже, какъ я убѣдился изъ осмотра цѣлаго ряда складовъ иностранныхъ товаровъ, предназначаемыхъ къ экспорту. Путь для этого указанъ въ замѣчательной попыткѣ, три года тому назадъ, г. Раффаловича и нѣсколькихъ другихъ лицъ: мы можемъ воспользоваться услугами Гамбургскаго порта съ его прекрасными экспортными учрежденіями, выше описанными, и повторить опытъ 1893 года отправки русскихъ товаровъ уже на большую ногу и притомъ неоднократно и, конечно, съ устраненіемъ тѣхъ препятствій и затрудненій для отпускной торговли, которые будутъ обнаружены практикой и отчасти уже упомянуты въ докладной запискѣ г. Раффаловича. Что касается, наконецъ, до экспортныхъ союзовъ, дѣятельность которыхъ выше описана, то появленіе ихъ служитъ выраженіемъ зрѣлости и сознанія солидарности собственныхъ выгодъ съ интересами государства со стороны самаго торговаго класса, а потому не можетъ быть, конечно, и рѣчи объ основаніи у насъ т. е. заведеніи подобныхъ обществъ или союзовъ искуственными средствами. Единственно, что правительство здѣсь можетъ сдѣлать, это—содѣйствовать лучшему образованію и подъему знаній въ своихъ торговыхъ классахъ, какъ и во всемъ народѣ, и не препятствовать появленію частной инициативы и организаціи всѣхъ подобныхъ союзовъ.



ПРИЛОЖЕНІЯ.

ПРИЛОЖЕНІЯ.

I. **Справочныя конторы по кредитоспособности и имущественному положенію лицъ**: Дружественно-дѣловыя справки и выгодныя стороны ихъ. Ихъ недостаточность въ настоящее время и необходимость профессіональныхъ справокъ. Появленіе, исторія и организація справочныхъ учрежденій по кредитоспособности. **Институтъ Шиммельпфенга** и описаніе его. Другія Берлинскія справочныя конторы, ихъ устройство и опасныя стороны его. Предложеніе Адамскаго объ устройствѣ государственныхъ справочныхъ конторъ. Торговопромышленные союзы и общества для обезпеченія кредита. **Адресныя бюро** и ихъ значеніе для торговли.

Несомнѣнно, весьма важное условіе для торговли и ея успѣховъ составляетъ знакомство продавцевъ съ кредитоспособностію своихъ покупателей: на этомъ знакомствѣ съ платежною способностію покупателя и довѣріи къ нему держится кредитъ, а на кредитѣ, какъ извѣстно, покоится нынѣ вся торговля. Прежде вопросъ этотъ разрѣшался весьма просто; торговля отличалась большей устойчивостію и постоянствомъ: однѣ и тѣ же фирмы вступали во взаимныя торговыя сношенія въ теченіе многихъ лѣтъ и, слѣдовательно, имѣли возможность узнать взаимно также состоятельность и кредитоспособность другъ друга. Въ настоящее время при господствѣ свободной конкуренціи, когда многія старыя ограниченія для торговли уничтожены и во всѣхъ странахъ получила такое важное значеніе вывозная торговля на чужіе рынки, съ постоянной перемѣной покупателя, когда въ большинствѣ случаевъ продавецъ не дожидается только пассивно покупателя, какъ это было въ доброе старое время, а всячески усердно разыскиваетъ его, всѣми путями стремясь найти лицо, имѣющее надобность въ такомъ-то товарѣ и стараясь часто во чтобы то ни стало сбыть ему этотъ то-

варъ, при такихъ условіяхъ, конечно, весь распорядокъ торговли и кредита подвергся также значительному измѣненію. Кромѣ того прежде «фирма» и «лицо» (физическое)—большею частію совпадали; нынѣ же всѣ крупныя фирмы принадлежатъ уже коллективнымъ владѣльцамъ—юридическимъ лицамъ (акціонернымъ обществамъ и товариществамъ), кредитоспособность коихъ, разумѣется, уже много труднѣе опредѣлить.

Такимъ образомъ прежде кредитъ основывался главнѣйше на личномъ знакомствѣ и довѣріи: гдѣ же этихъ условій не доставало, тамъ на сцену выступали дружественно-дѣловыя справки, т. е. одинъ купецъ справлялся у другого, съ которымъ велъ дѣло или слышалъ съ добропорядочной стороны, о третьемъ купцѣ, относительно котораго, по тѣмъ или инымъ соображеніямъ перваго лица, его корреспондентъ долженъ быть хорошо освѣдомленъ, напримѣръ, какъ близкій его сосѣдъ, сотоварищъ по спеціальности или же въ силу самого характера своихъ занятій (напр. мѣстный банкиръ, маклеръ и пр.). Этотъ способъ ознакомленія съ платежною состоятельностію лица при отпускѣ ему кредита практикуется въ широкихъ размѣрахъ до настоящаго времени и во всѣхъ странахъ свѣта, какъ во внутренной, такъ еще чаще въ экспортной торговлѣ, особенно когда она ведется со странами отдаленными. На этихъ началахъ, напримѣръ, основана вся кредитная дѣятельность Германскаго Имперскаго Банка съ его отдѣленіями: всѣ необходимыя свѣдѣнія по кредитоспособности даже исключительно удовлетворяются дружественно-дѣловыми справками у извѣстныхъ купцовъ; въ свою очередь такимъ лицамъ Имперскій Банкъ доставляетъ (исключительно словесно) справки же подобнаго рода. Точно также, какъ я узналъ въ торговыхъ сферахъ въ Лондонѣ, свѣдѣнія на Востокѣ, въ Азіи, добываются англійскими купцами большею частію въ слѣдующихъ банкахъ: Hongkong—Shanghai Banking Corporation, Chartered Bank of India, Australia and China, National Bank of India, Agra Bank. Такая форма справокъ имѣетъ за собой, конечно, то достоинство, что всегда извѣстно лицо или учрежденіе, къ которому обращаются за справкой, и притомъ это лицо или учрежденіе пользуется довѣріемъ со стороны лица, нуждающагося въ справкѣ.

Къ сожалѣнію, дружественно-дѣловыя справки становятся болѣе и болѣе недостаточными: предпріятія появляются нынѣ, по выраженію одного нѣмецкаго писателя, какъ грибы изъ земли; развитіе отпускной торговли и поиски за рынками во всѣхъ частяхъ земного шара затрудняютъ, естественно, и поиски лица или учрежденія, къ которому возможно обратиться за справкой; наконецъ, захотятъ ли эти лица учрежденія отвѣчать немедленно на подобные запросы, какъ это требуется часто въ торговлѣ, особенно если они повторяются и притомъ нерѣдко. Кромѣ этихъ затрудненій существуютъ и многія принципіальныя возраженія противъ дружественно-дѣловыхъ справокъ. Во-первыхъ, купеческое сужденіе о кредитоспособности отличается крайней субъективностію, и, если одному торговцу кажется немыслимымъ при наличности такихъ-то условій довѣрить лицу, положимъ, тысячу рублей, то многіе другіе, напротивъ, смѣло пойдутъ на такую сдѣлку и даже на большую сумму при тѣхъ же самыхъ условіяхъ. Какъ ни высоко стоитъ, напр., Ротшильдъ по тому довѣрію, которымъ онъ пользуется въ финансовыхъ вопросахъ, тѣмъ не менѣе, какъ справедливо замѣчаетъ Шиммельпфенгъ, уже въ силу своего исключительнаго богатства, онъ едва ли можетъ быть судьей въ вопросѣ о кредитоспособности какого-нибудь вязальщика метелъ или мелкаго лавочника.

Во-вторыхъ, не каждое лицо торговаго класса имѣетъ, конечно, одинаковую способность сужденія объ имущественномъ положеніи другого лица и его кредитоспособности: одинъ наблюдателенъ, все замѣчаетъ, видитъ и запоминаетъ; интересы другого въ тѣсномъ смыслѣ ограничиваются его собственными дѣлами, и онъ не имѣетъ никакого представленія о степени состоятельности даже своихъ ближайшихъ сосѣдей.

Въ-третьихъ, условія купеческаго кредита изображаютъ собой какъ бы калейдоскопъ, который постоянно каждому новому зрителю представляетъ новую картину, и сужденіе купца о кредитоспособности отличается отсюда чрезвычайною измѣнчивостію и колебаніями. Частныя свѣдѣнія лица посторонняго большею частію ограничиваются догадками и носятъ характеръ совершенно случайный. Если въ маленькихъ городахъ и селеніяхъ постоянные жители лучше знаютъ другъ дру-

га, какъ въ смыслѣ семейнаго, такъ и имущественнаго положенія, то въ городахъ большихъ и еще больше среднихъ (гдѣ мало сближающихъ другъ съ другомъ учрежденій), объ экономической состоятельности и кредитоспособности большинства торговцевъ никакихъ точныхъ свѣдѣній совсѣмъ не имѣется: все знаніе обыкновенно ограничивается лишь нѣкоторыми отдѣльными фактами (сколько заплатилъ за фабрику, сколько платитъ за лавку, сколько рабочихъ или приказчиковъ держитъ и т. п.).

Очевидно, все это доказываетъ недостаточность полученія свѣдѣній о кредитоспособности или имущественной состоятельности путемъ однихъ лишь дружественно-дѣловыхъ справокъ. Требуется особая спеціальная организація, которая посвятила бы себя всецѣло дѣлу собиранія различнѣйшими способами всякаго рода свѣдѣній о кредитоспособности, или имущественной и платежной состоятельности лицъ торговаго класса. Этими новыми путями для достиженія указанной цѣли явились, во-первыхъ, т. н. союзы или общества для обезпеченія кредита (Credit Reform и Sauvegarde de Crédit) и, во-вторыхъ, учрежденіе спеціальныхъ справочныхъ конторъ, которыя бы занимались собираніемъ свѣдѣній о кредитоспособности и доставленіемъ ихъ въ видѣ особой профессіи, за установленную, по соглашенію, плату. Первый способъ, путемъ образованія торговыхъ для этой цѣли товариществъ, т. е. компаній изъ самихъ заинтересованныхъ лицъ, несомнѣнно наиболѣе желательный; но онъ преимущественно ограничивается кругомъ лицъ, уже болѣе или менѣе знакомыхъ другъ съ другомъ и однороднаго главнымъ образомъ занятія въ той или иной странѣ, или даже отдѣльной ея мѣстности; поэтому для обширной и разнообразной отпускной торговли, гдѣ приходится имѣть дѣло съ иностранцами, этотъ способъ мало пригоденъ, и приходится обратиться къ профессіональнымъ учрежденіямъ, возникающимъ спеціально для доставленія всѣмъ желающимъ за плату тѣхъ или иныхъ свѣдѣній о торговой кредитоспособности даннаго лица.

Всѣ послѣдняго рода учрежденія, трудъ и капиталъ которыхъ спеціально посвященъ на дѣло собиранія и доставленія свѣдѣній по кредитоспособности, составляютъ вполнѣ плодъ *новѣйшаго* времени и нашимъ пред-

камъ были неизвѣстны. Между тѣмъ по размѣрамъ своей дѣятельности, важности ихъ услуги и пользѣ ими приносимой, эти учрежденія подъ именемъ Auskunftsbureau, Bureau de renseignements, Merkantile Agency несомнѣнно, являются могучимъ орудіемъ современной торговли, исполняя столь важную и необходимую для ея развитія функцію собиранія тѣхъ самыхъ свѣдѣній, которыя даютъ возможность кредиту осуществиться и слѣдовательно, торговлѣ и промышленности идти впередъ и расширяться... [1])

Прежде всего выяснимъ, какъ организовано самое собираніе свѣдѣній справочными конторами, на чемъ оно зиждется, какими соображеніями оправдывается и какими способами для того руководствуется?.. Въ основаніи всякаго подобнаго заведенія первое мѣсто занимаетъ такъ называемый архивъ, заключающій въ себѣ болѣе или менѣе богатое собраніе всевозможнаго матерьяла справокъ и свѣдѣній, могущихъ освѣтить болѣе или менѣе матерьяльное положеніе и кредитоспособность всѣхъ лицъ торговаго класса извѣстной страны или мѣстности или даже многихъ странъ въ учрежденіяхъ этого рода, но международнаго характера. Подобный архивъ непремѣнно содержится и расположенъ въ строгомъ порядкѣ, иначе пользоваться бы имъ было невозможно, и ведется онъ по карточной системѣ, какъ распредѣляются данныя въ каждомъ добропорядочномъ статистическомъ бюро. Для каждаго отдѣльнаго лица имѣется своя карточка, на которой или прибавочныхъ къ ней, въ случаѣ надобности, заносятся всѣ свѣдѣнія о данномъ лицѣ. Затѣмъ карточки эти по строго алфавитному порядку расположены по отдѣльнымъ мѣстностямъ или профессіямъ, но во всякомъ случаѣ такъ, что каждую справку хотя бы о лицѣ, живущемъ въ отдаленной странѣ, возможно было произвести въ нѣсколько минутъ.

---

[1]) См. „Auskunftswesen“ въ Meyer's Konversations-Lexikon. 18. Erstes Jahres Supplement 1890–91. Стр. 64.

W. Schimmelpfeng: Werth der geschäftsfreundlichen und berufsmässigen Auskunt-Ertheilung. Berlin, 1881. (Selbstverlag des Verfasser).

Zur Sicherung des Creditverkehrs. Betrachtungen und Anträge den verehrlichen Handelskammern und Kaufmännischen Corporationen vorgelegt von W. *Schimmelpfeng*. Berlin, 1878.

Архивъ этотъ составляется слѣдующимъ образомъ: во всѣхъ важнѣйшихъ пунктахъ собиранія свѣдѣній и гдѣ находятся отдѣленія или агентства извѣстной справочной конторы, имѣются лица, которыя спеціально занимаются собираніемъ свѣдѣній извѣстнаго рода обо всѣхъ торговыхъ лицахъ этой мѣстности или города, т. е., по возможности проводится, если позволяютъ средства конторы, принципъ раздѣленія труда: одинъ, напримѣръ, слѣдитъ за гипотечными книгами и всякими актами по переходу земельной собственности и сообщаетъ всѣ свѣдѣнія этого рода въ свою контору, гдѣ ихъ тотчасъ же распредѣляютъ по отдѣльнымъ карточкамъ соотвѣтственныхъ лицъ; другой слѣдитъ за всѣми объявленіями о конкурсахъ и несостоятельности, отмѣчая тщательно лицъ, потерпѣвшихъ потери, размѣры ихъ потерь и др.; третье лицо тщательно собираетъ и просматриваетъ (на сколько можно ихъ добыть) податные списки для разныхъ сборовъ и налоговъ; четвертое лицо слѣдитъ за прессой, отмѣчаетъ всѣ газетныя извѣстія и слухи, относящіеся, или могущіе имѣть значеніе для имущественнаго положенія или состоятельности тѣхъ или иныхъ лицъ; если свѣдѣніе, добытое тѣмъ или инымъ путемъ, существенно важно, то оно передается по телеграфу или телефону. Множество лицъ въ конторѣ разносятъ всѣ эти данныя по карточкамъ, пополняя или исправляя старыя свѣдѣнія; особыя, наконецъ, довѣренныя лица, т. н. «rechercheurs», путемъ распросовъ у разныхъ свѣдующихъ лицъ, контролируютъ и обновляютъ собранные факты, пріобщая новости къ прочимъ даннымъ архива.

Въ результатѣ, такимъ образомъ, архивъ каждой большой справочной конторы по кредитоспособности, а таковая, какъ мы видѣли, непремѣнно должна быть большая, чтобы удовлетворять своему назначенію изряднымъ образомъ, представляетъ собой сотни работающихъ лицъ для собиранія и разработки свѣдѣній и многіе милліоны карточекъ съ разнаго рода отмѣтками и данными оффиціальнаго и частнаго происхожденія, которыя даютъ возможность познакомиться со всей исторіей торговой фирмы или торговаго лица: когда примѣрно предпріятіе началось, въ какихъ размѣрахъ и на чьи деньги, какому лицу оно принадлежитъ, какія важнѣйшія перипетіи въ своей жизни эта фирма или лицо пережи-

вали, клонится ли оно къ упадку или напротивъ процвѣтаетъ, какую недвижимую собственность оно пріобрѣтало или отчуждало, участвовало ли въ какихъ либо конкурсахъ или соглашеніяхъ (такъ наз. „аккордъ"), потери, которыя оно несло при этомъ, сомнительные слухи, ходившіе на биржѣ или проникшіе въ газеты, заминки когда-то въ платежахъ и т. п. и т. п... Всѣ подобнаго рода данныя составляютъ совокупность свѣдѣній, имѣющихся въ справочной конторѣ о каждомъ торговомъ лицѣ или фирмѣ. Всякому промышленнику или торговцу ведется въ подобной конторѣ, такъ сказать, кондуитный или послужной списокъ своего рода, но еше болѣе обстоятельный и подробный, нежели тотъ который имѣетъ мѣсто для чиновниковъ правительства...

Какъ извѣстно, воззрѣнія на тайны коммерческихъ операцій въ послѣднее время подверглись значительнымъ измѣненіямъ. Уже крупныя акціонерныя учрежденія, во многихъ странахъ находясь подъ прямымъ контролемъ правительства, а иногда ради даже общественнаго мнѣнія, предаютъ во всеобщее свѣдѣніе смѣты своихъ доходовъ и расходовъ. Купеческій кредитъ основывается на довѣріи, а довѣріе это обусловливается дѣйствительнымъ знаніемъ матеріальнаго положенія и личныхъ обстоятельствъ кредитующагося. Отсюда одинъ шагъ слѣдовало сдѣлать, чтобы придти къ заключенію о необходимости испробывать еще новый путь для возможности познакомиться полнѣе съ кредитоспособностію лица—его *собственное показаніе* по этому предмету (декларація), согласное, конечно, со всѣми остальными данными, раньше полученными, или имѣющимися въ архивѣ. Д-ръ Форштъ, секретарь Пражской торговой палаты, въ австрійскомъ парламентѣ недавно, во время преній о необходимости строго соблюдать коммерческую тайну при взиманіи налоговъ, выразился слѣдующимъ образомъ. „Купеческій кредитъ зависитъ вовсе не отъ густоты того покрывала, которымъ закутаны матеріальныя и финансовыя силы даннаго купца: совершенно напротивъ... Кредитоспособность торговаго человѣка зависитъ отъ знанія его матеріальныхъ обстоятельствъ, которое можетъ *добыть* себѣ о немъ кредитодатель". Поэтому въ послѣднее время чаще и чаще справочныя конторы находятъ возможнымъ обра-

щаться въ числѣ другихъ источниковъ для добыванія этихъ свѣдѣній и къ наиболѣе заинтересованному лилицу — самому кредитополучателю, подобно тому какъ государство при организаціи своихъ налоговъ и спеціально обще-подоходнаго, дѣлаетъ это, замѣняя *собственной декларацией* плательщика другіе способы опредѣленія его дохода. Точно также справочныя конторы усердно приглашаютъ всѣхъ торговыхъ лицъ, о которыхъ бы появились какіе-либо ложные или зловредные для ихъ интересовъ, или торговой репутаціи, слухи — немедленно сообщать имъ о томъ, представляя объясненія или опроверженія этихъ слуховъ, дабы конторы въ интересѣ этихъ фирмъ, а также своихъ кліентовъ, могли неотложно успокоить ихъ и разсѣять сомнѣнія [1]).

Появленіе на свѣтъ новыхъ профессіональныхъ органовъ для собиранія свѣдѣній о торговой кредитоспособности всецѣло принадлежитъ нынѣшнему вѣку и впервые имѣло мѣсто тамъ, гдѣ наиболѣе всего развился кредитъ, а торговля отличается наибольшей подвижностію — въ Соединенныхъ Штатахъ Сѣверной Америки: необыкновенно быстрый экономическій ростъ этого государства, отчасти благодаря приливу все новыхъ и новыхъ переселенцевъ и новыхъ капиталовъ, недостатокъ въ старыхъ наслѣдственныхъ связяхъ и учрежденіяхъ, что отличаетъ ее отъ Европы, всѣ однимъ словомъ особенности американскихъ экономическихъ отношеній, рано пробудили въ американцахъ стремленіе изобрѣсти новое учрежденіе, могущее устранить сказанный недостатокъ устойчивости въ торговыхъ отношеніяхъ спеціальнымъ собираніемъ нужныхъ для каждаго данныхъ по кредитоспособности. Подобная организація одинаково интересовала обѣ стороны, какъ кредитодателей, такъ и кредитополучателей (тѣмъ болѣе, что эти роли постоянно мѣняются), ибо одни затруднялись продавать свой товаръ, другіе не находили довѣрчивыхъ продавцевъ, поэтому всѣ капиталисты въ Америкѣ шли навстрѣчу подобному учрежденію, охотно объявляя размѣры своего капитала и своей кредитоспо-

---

[1]) Kredit und Auskunft. 1895. Im Selbstverlag der Auskunftei W. Schimmelpfeng.
Warum soll man Aufschluss über seine Geschäftsverhältnisse der Auskunftei W. Schimmelpfeng geben? Im Selbstverlag der Auskunftei.

собности и подтверждая показанія часто документальными способами. Первое американское справочное бюро или контора была основана въ 1841 году, хотя нѣкоторыя слабыя попытки, по словамъ Герлаха, дѣлались еще въ тридцатыхъ годахъ. Почти немедленно вслѣдъ затѣмъ справочная контора того же рода открылась въ Лондонѣ, вскорѣ затѣмъ въ Парижѣ и уже нѣсколько позднѣе въ Германіи; въ послѣдней именно лишь въ 1860 году основалъ подобное учрежденіе въ Штетинѣ нѣкто Саломонъ подъ названіемъ „Справочное бюро Саломона для обезпеченія купеческихъ интересовъ въ Штетинѣ и въ провинціи Помераніи“ „Salomons Erkundigungs-Bureau zur Wahrung Käufmannischer Interessen für Stettin und die Provinz Pommern“. Въ Россіи, наконецъ, дѣло основанія справочныхъ конторъ по кредитоспособности, можно сказать, еще не вышло изъ пеленокъ и ограничивается слабыми попытками, изъ которыхъ, кажется, старѣйшая принадлежитъ нѣкоему Джонъ Рихардъ Альтманнъ, Москва[1]) и Берлинъ, съ 1884 года[2]).

Существующія нынѣ справочныя конторы по кредитоспособности насчитываются многими сотнями и имѣются во всѣхъ мало-мальски важныхъ городахъ всего свѣта. По своему устройству, характеру, цѣлямъ и степени удовлетворенія торговыхъ потребностей, онѣ въ высшей степени отличаются другъ отъ друга: многія пользуются весьма сомнительной репутаціей и также быстро закрываются, какъ и открываются. Отсутствіе въ большинствѣ всякаго надзора со стороны правительственной власти, такъ какъ лишь въ одной Австріи установленъ концессіонный способъ ихъ разрѣшенія, въ другихъ же европейскихъ странахъ не существуетъ даже и этой слабой степени государственнаго вмѣшательства, приводитъ многія изъ этихъ учрежденій къ погонѣ за разными неблаговидными гешефтами и на ряду съ ними колеблетъ репутацію сравнительно малаго числа крупныхъ и солидныхъ справочныхъ конторъ этого рода.

---

[1]) Въ дѣйствительности, какъ я слышалъ, въ Москвѣ контора Альтмана уже закрыта и продолжаетъ работать лишь въ Берлинѣ.

[2]) См. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik von Prof. *Conrad*. Neue Folge. XX Band. Jena 1890. Die berufsmässige Kredit-Erkundigung in Deutschland von D-r *Otto Gerlach*; а также Kaufmännische Erkundigung von *Schimmelpfeng*, 1895.

Первымъ учрежденіемъ по размѣрамъ своей дѣятельности данной категоріи можетъ считаться безспорно знаменитая The Bradstreet Company. Дѣятельность ея простирается на Соединенные Штаты Америки, Канаду и Австралію, причемъ въ одной Америкѣ она имѣетъ 86 конторъ; по старымъ уже свѣдѣніямъ, имущество этой акціонерной компаніи, торгущей такимъ страннымъ, на взглядъ, товаромъ, простиралось больше, чѣмъ на 4 милліона рублей и она имѣла въ своемъ распоряженіи цѣлую армію корреспондентовъ во 100 тысячъ человѣкъ. Отличительной по сравненію впрочемъ съ одной Европой, чертою ея дѣятельности является, помимо сообщенія свѣдѣній на прямые запросы многихъ десятковъ, если не сотенъ тысячъ лицъ, изданіе такъ наз. „Commercial Reports", которые появляясь 4 раза въ годъ, содержатъ въ себѣ 2446 страницъ въ четверку большаго листа и заключаютъ въ себѣ обстоятельное описаніе капиталовъ и кредитоспособности болѣе нежели одного съ четвертію милліона торговыхъ фирмъ, изъ которыхъ около 100 тысячъ ежегодно мѣняются, прибываютъ или убываютъ [1]). Изданіе это или точнѣе подписка на него стоитъ въ годъ 125 долларовъ и съ помощью этихъ фоліантовъ возможно быстро и удобно оріентироваться по вопросу о кредитоспособности въ Америкѣ, невыходя изъ своей комнаты или кабинета: въ контору же компаніи Брадстритъ обращаются лишь для добавочныхъ свѣдѣній, или за такъ называемыми „спеціальными" справками. При обозначеніи каждой фирмы въ „Commercial Reports" упоминается непремѣнно профессія или спеціальная отрасль промышленности или торговли, къ которой фирма принадлежитъ, имущество фирмъ разносится на 19 категорій, а кредитоспособность — на 6 классовъ и сверхъ того для отдѣльныхъ городовъ и Штатовъ приводятся торгово - географическія данныя, экономическія свѣдѣнія и пр. Кромѣ того Брадстритъ и К° собираетъ и публикуетъ ежегодно подробную статистику конкурсовъ, гдѣ сообщаетъ не только ихъ число и высоту пассива и актива, но и въ высшей степени

---

[1]) Нужда вызвала и у насъ въ Россіи, какъ я слышалъ, изданіе книжки, заключающей въ себѣ подобный, но краткій, перечень лицъ торговаго класса съ указаніемъ размѣровъ ихъ кредитоспособности... Книжку эту мнѣ, къ сожалѣнію, не пришлось видѣть самому.

интересныя свѣдѣнія о причинахъ, приведшихъ ихъ къ конкурсу. Наконецъ, общество это издаетъ свой ежедневный финансовый органъ „Bradstre et Journal“, пользующійся большимъ распространеніемъ и вліяніемъ въ коммерческихъ кругахъ.

Величайшая контора для собиранія свѣдѣній о кредитоспособности въ Европѣ, несомнѣнно, — столь извѣстный Институтъ Шиммельпфенга, имѣющій центральное управленіе въ Берлинѣ, а отдѣльныя конторы и корреспондентовъ — почти во всѣхъ странахъ Европы. Нѣсколько лѣтъ тому назадъ собственникъ или основатель учрежденія — г. Шиммельпфенгъ вступилъ въ соглашеніе или картель съ извѣстной уже намъ Bradstreet C⁰, въ силу которой является единственнымъ представителехъ ея для Европы и Азіи, въ свою очередь Брадстритъ и К⁰ исполняетъ всѣ порученія для Шиммельпфенга или его абонентовъ въ Сѣверной Америкѣ, Канадѣ и Австраліи. Первыхъ справокъ для Америки, по заказу Брадстритъ и К⁰ въ Берлинской конторѣ Шиммельпфенга совершается въ годъ до 10,000 и въ свою очередь Брадстритъ и К⁰, сообщаетъ Берлинской конторѣ объ американскихъ фирмахъ около 5,500 справокъ въ годъ.

На углу Шарлоттенштрассе и Краузенштрассе, на одномъ изъ самыхъ оживленныхъ пунктовъ Берлина, помѣщается огромное зданіе, принадлежащее и исключительно занятое справочной конторой Шиммельпфенга. Кромѣ множества отдѣльныхъ кабинетовъ и залъ, занятыхъ сотнями лицъ, которые погружены отчасти въ корреспонденцію, отчасти въ писаніе многочисленныхъ карточекъ, подсчитываніе и разнесеніе ихъ, значительная часть зданія занята архивомъ, т. е. заломъ въ нѣсколько этажей высоты, стѣны которыхъ сплошь заставлены шкафами, наполненными карточками, а легкія чугунныя лѣстницы и галлереи въ каждомъ этажѣ даютъ возможность проникать во всѣ его стороны и быстро по особому остроумно устроенному приспособленію передвигающіяся по воздуху корзины доставляютъ требуемыя карточки со правками. Архивъ этотъ съ милліонами своихъ карточекъ больше всего напоминаетъ обширное статистическое бюро большого государства, содержимое притомъ, какъ мы убѣдились изъ осмотра, въ отличномъ порядкѣ. Свѣдѣнія которыя заключаются

въ этихъ карточкахъ, а отчасти въ болѣе нежели тысячи in-folio томахъ, на которые эти карточки ссылаются, нами раньше указаны, онѣ состоятъ изъ разныхъ оффиціальныхъ и неоффиціальныхъ данныхъ, касающихся, какъ имущественнаго положенія и состоятельности каждаго даннаго лица въ европейской торговлѣ и промышленности, такъ и всѣхъ важнѣйшихъ фактовъ его дѣятельности [1]).

„Auskunftei" или справочная контора Шиммельпфенга возникла въ 1872 г. и слѣдовательно существуетъ уже 24 года и, начавши съ очень скромной дѣятельности, выросла до нынѣшнихъ колоссальныхъ размѣровъ дающихъ ей видъ цѣлаго министерства. Какъ сообщаютъ оффиціальныя извѣстія Берлинской выставки 1896 г., гдѣ Шиммельпфенгъ выставилъ отдѣленіе своей конторы (именно справочный матерьялъ для русскихъ и итальянскихъ фирмъ), весь торговый оборотъ его простирается свыше 2 милліоновъ марокъ. Учрежденіе, или Институтъ, какъ охотнѣе оно себя теперь именуетъ, имѣетъ 21 отдѣленіе въ важнѣйшихъ городахъ Европы (кромѣ Россіи) и количество чиновниковъ свыше 500 человѣкъ, причемъ въ одномъ только Берлинѣ занято безпрерывной работой писанія на 140 пишущихъ машинахъ въ городѣ и на 6—на выставкѣ, несмотря притомъ на то, что для облегченія всей письменной работы этого учрежденія существуетъ болѣе 150 т. н. формуляровъ, или бланокъ, частью наполненныхъ печатнымъ

---

1) Я навелъ три справки при осмотрѣ Института, по любезному предложенію г. Шиммельпфенга: одну — о своемъ Берлинскомъ книгопродавцѣ и двѣ о знакомыхъ купеческихъ фирмахъ въ Москвѣ, а мой пріятель, посѣтившій Шиммельпфенга изъ любопытства, навелъ справку объ одномъ Костромскомъ фабрикантѣ: на всѣ эти вопросы мы получили отъ г. Шиммельпфенга, который самъ читалъ и просматривалъ присылаемыя быстро въ корзинѣ карточки, весьма обстоятельный отвѣтъ, который заключался въ исторіи каждой фирмы, когда она началась, съ какими средствами, какъ дѣло велось и какое ея теперешнее положеніе, а въ одномъ случаѣ даже прямо была указана цифра, очень крупная, до которой можно оказывать фирмѣ кредитъ въ данное время. Единственное условіе, соблюденіе котораго требовалъ г. Шиммельпфенгъ—это читая карточки самолично и не показывая ихъ намъ, такъ какъ имя корреспондента, а равно, очевидно, нѣкоторыя подробности его донесеній составляютъ тайну конторы и никому сообщаемы быть не могутъ, объяснилъ онъ въ заключеніе.

путемъ, ради наискорѣйшаго занесенія получаемыхъ свѣдѣній. [1]) Множество агентовъ, состоящихъ на службѣ или въ связи съ конторой, подраздѣляются, какъ объяснилъ намъ лично г. Шиммельпфенгъ, на три разряда: *представителей* (Vertreter)—собственно чиновниковъ, которые не могутъ нести какой-либо другой службы; *главныхъ корреспондентовъ* (Haupt-Correspondenten), могущихъ имѣть другое занятіе, но обязанныхъ добывать свѣдѣнія исключительно лишь для ихъ конторы; и наконецъ *второстепенныхъ корреспондентовъ*, которые не связаны такими обязательствами или обѣщаніемъ. Первые т. н. чиновники состоятъ на постоянномъ жалованьѣ, а вторыя двѣ категоріи вознаграждаются гонораромъ, *поштучно* за каждую отдѣльную услугу, причемъ есть и такіе корреспонденты, которые работаютъ для конторы безплатно, обратно съ утвержденіемъ Герлаха, что всякія предложенія даровыхъ услугъ конторой Шиммельпфенга, будто бы, принципіально отвергаются. [2]) Всѣ корреспонденты, по увѣренію г. Шиммельпфенга, вербуются исключительно изъ солидныхъ лицъ торговаго званія и справочная дѣятельность конторы точно также *исключительно* и строго ограничивается справками торговыми или экономическими—для торговыхъ же цѣлей, насколько о томъ можетъ судить контора; справки же личнаго характера или преслѣдующія сколько-нибудь подозрительныя цѣли безусловно отвергаются [3]).

---

[1]) См. Offizielle Ausstellungs-Nachrichten. Organ der Berliner Gewerbe-Ausstellung 1896 (№ 162 отъ 26 сентября и поправки въ № 164 отъ 28 сентября).

[2]) См. Отто Герлахъ: Die berufsmässige Kredit-Erkundigung in Deutschland; въ Conrad's Jahrbücher für Nationaiökonomie und Statistik. Neue Folge Zwanzigster Band: стр. 137.

[3]) Шиммельпфенгъ въ одной изъ своихъ многочисленныхъ брошюръ сообщаетъ содержаніе двухъ такихъ обращеній въ его контору: Въ одномъ письмѣ, человѣкъ съ именемъ и положеніемъ пишетъ: „Въ такомъ-то городѣ живетъ милліонеръ такой-то, который имѣетъ двухъ дочерей; уплачивая конторѣ обычное вознагражденіе, я покорнѣйше прошу сообщить мнѣ адресъ, такъ какъ на одной изъ дочерей его я предполагаю жениться"... Одинъ студентъ пишетъ въ контору Шиммельпфенга: „Каждый разъ, когда я получаю вексель отъ одного изъ моихъ кредиторовъ, отецъ мой жалуется и повторяетъ, что я долженъ быть бережливъ, тогда какъ я имѣю твердое убѣжденіе, что мой папаша — богатый человѣкъ и

Справочная контора Шиммельпфенга, а по одному образцу съ ней организованно большинство прочихъ учрежденій этого рода лучшаго качества, состоитъ изъ двухъ отдѣленій. Отдѣленіе I. т. н. „отдѣленіе справокъ“ или свѣдѣній вѣдаетъ важнѣйшую часть задачи всего учрежденія по собиранію и сообщенію всякаго рода матерьяловъ и справокъ по имущественному положенію и кредитоспособности, а отдѣленіе II занимается взысканіями долговъ и веденіемъ вообще дѣлъ этого рода для своихъ кліентовъ. Второй отдѣлъ возникъ, вѣроятно, по необходимости въ связи съ первымъ, ради тѣхъ значительныхъ сбереженій, которыя можетъ получить заимодавецъ при коллективномъ веденіи всѣхъ расходовъ и тратъ на представительство и судебныя издержки, требующія часто помощи и заботъ дорого оплачиваемыхъ юристовъ. Отдѣленіе I доставляетъ всѣмъ желающимъ записаться абонентами на большое или меньшее число справокъ всѣ свѣдѣнія по ихъ запросу объ имущественномъ положеніи и кредитоспособности. Каждому абоненту выдается книжка, въ родѣ чековой, въ которой отдѣльный билетъ или листокъ соотвѣтствуетъ справкѣ; стоимость же послѣдней находится въ зависимости во-первыхъ отъ мѣста справки и во-вторыхъ отъ размѣровъ или обширности самой справки: обыкновенная короткая справка облагается по низшему тарифу или т. н. тарифу А.; а наконецъ болѣе подробная справка нѣсколько разъ проконтролируемая и обстоятельно знакомящая со всѣми сторонами экономическаго положенія даннаго лица или съ какими-нибудь спеціальными вопросами, которые надо особо выяснить оплачивается по тарифу Б., т. е. тѣмъ же самымъ билетомъ, какъ и въ первомъ случаѣ, но съ прибавкой или приплатой большихъ или меньшихъ размѣровъ, смотря по свойствамъ справки и согласно спеціальному для этой цѣли тарифу. Обыкновенная справка у Шиммельпфенга обходится, при абонементѣ отъ 90 пфениговъ до 1 марки 66 пф. для фирмъ въ

легко бы могъ возвысить мое содержаніе; поэтому обращаюсь въ контору съ покорнѣйшей просьбой сообщить мнѣ свѣдѣнія о его имущественномъ положеніи“... Во всѣхъ подобныхъ случаяхъ контора Шиммельпфенга, по заявленію ея хозяйна, отвергаетъ просителей и справокъ отнюдь не даетъ.

предѣлахъ Германіи и Австро-Венгріи (т. е. примѣрно отъ 40 коп. до 75 за справку). Остальныя справочныя нѣмецкія конторы или придерживаются того же самого тарифа или нѣсколько ниже его (хотя впрочемъ существуютъ и обратныя исключенія), чему мы увидимъ дальше примѣры. Наоборотъ въ Америкѣ тарифъ за справки несравненно выше Европы и составляетъ примѣрно на наши деньги отъ 2 до 10 рублей за простую справку.

Вотъ статистическія данныя о ходѣ развитія операцій Института Шиммельпфенга, а также размѣровъ его абонемента и обыкновенномъ тарифѣ. Къ сожалѣнію, по какимъ-то страннымъ причинамъ, невольно возбуждающимъ недоумѣніе, эта справочная контора прекратила съ 1889 года публикацію своихъ статистическихъ свѣдѣній, почему мы и не можемъ сообщить новѣйшихъ свѣдѣній за послѣдніе годы:

Годы.	Число служащихъ.	Число абонентовъ.	Справки письменныя.	Справки добавочныя.
1881	—	—	217,628	—
1882	106	12,441	257,399	—
1883	144	15,245	354,766	—
1884	155	15,685	410,896	—
1885	164	16,497	450,651	39,185
1886	223	18,442	507,239	40,000
1887	242	21,058	579,402	50,000
1888	272	22,307	614,974	60,000
1889	283	23,796	750,000 (1)	55,566

Тарифъ на справки для Германіи и Австро-Венгріи опредѣляется въ Институтѣ Шиммельпфенга слѣдующимъ образомъ:

При абонементѣ въ	Цѣна.
500 листовъ	460 марокъ
400 „ „	370 „
300 „ „	280 „
200 „ „	190 „

---

1) Въ настоящее время количество письменныхъ справокъ, по словамъ г. Шиммельпфенга, превосходитъ въ его конторѣ одинъ милліонъ въ теченіе года.

При абонементѣ въ			Цѣна.
100	„ „	. . . 100	„
50	„ „	. . . 55	„
25	„ „	. . . 30	„
10	„ „	. . . 15	„
6	„ „	. . . 10	„ [1].

Что касается до тарифа по второму отдѣленію, то онъ отличается большою сложностію: каждое отдѣльное дѣйствіе оплачивается однимъ или нѣсколькими абонементными билетами, или же особой оплатой сверхъ покрытія обычныхъ расходовъ. Въ другихъ справочныхъ конторахъ Европы этотъ отдѣлъ дѣятельности по взысканію долговъ и соглашенію съ должниками покрывается и оплачивается разными способами и по разной системѣ: въ однихъ—похоже съ Шиммельпфенгомъ, въ другихъ же (напримѣръ Висъ Мюллеръ и К°.—Wys Muller &. C°.) одной опредѣленной суммой въ годъ (въ 40 марокъ), сколько бы взысканій ни было и кромѣ того премія въ пользу конторы со взысканныхъ долговъ (въ 15%). Для иностранныхъ государствъ тарифъ за справки заключается въ большемъ или меньшемъ добавленіи (Zuschlag) или наконецъ въ своемъ спеціальномъ тарифѣ. Напримѣръ старая Берлинская контора Лессеръ и Лиманъ (Lesser & Liman) за каждую отдѣльную справку, положимъ для Европейской Россіи, требуетъ прибавки 2 съ половиною марки, для Соединенныхъ Штатовъ—5 марокъ, для центральной и Южной Америки—10 марокъ прибавки къ обыкновенному абонементному билету. Напротивъ Висъ Мюллеръ и К°—для всѣхъ иностранныхъ государствъ имѣетъ особый тарифъ и абонементъ. Джонъ Рихардъ Альтманъ, исключительно работающій для Россіи, имѣетъ такой прейсъ-курантъ:

25 справокъ въ Россіи		80 марокъ.
50 „ „ „		155 „
100 „ „ „		300 „

Германъ Виттъ въ Петербургѣ за справку въ этомъ

[1]) См. превосходную статью по данному предмету въ извѣстномъ Словарѣ Мейера, въ одномъ изъ приложеній къ нему: „Auskunftswesen". Meyer's Konversations — Lexikon. 18. Erstes Jahres-Supplement. 1890—91.

городѣ взимаетъ 2 германскихъ марки, или, конечно, ихъ эквивалентъ.

Каждый корреспондентъ составляетъ донесеніе по полученію справочной конторы опираясь, предполагается, какъ на собственныя наблюденія и знакомство съ отношеніями мѣстной фирмы, о которой ему поручено собрать свѣдѣнія, такъ и на спеціальномъ мѣстномъ изслѣдованіи по каждому данному случаю. Донесеніе это немедленно препровождается въ справочную контору, гдѣ его данныя сравниваются со свѣдѣніями, находящимися въ архивѣ: если являются какія-либо сомнѣнія или неполноты, то отчетъ возвращается для пополненія или выясненія сомнительныхъ обстоятельствъ или противорѣчій. Иногда производится справка у абонента, когда-либо имѣвшаго дѣло съ лицомъ изслѣдуемымъ, такъ по правилу всегда дѣлается отмѣтка при справкѣ, когда и для кого такая-то справка производилась. Иногда же для окончательнаго выясненія сомнительнаго сообщенія, контора прямо даже обращается къ самому виновнику справки, прося его собственнаго объясненія, но, конечно, сохраняя въ тайнѣ имя своего корреспондента. Какъ скоро достаточный матерьялъ собранъ, особое лицо редактируетъ сообщаемую справку: изъ разрозенныхъ свѣдѣній дѣлаетъ выборку и придаетъ имъ принятую литературную форму. Затѣмъ писанная справка переходитъ въ контрольную инстанцію, гдѣ окончательно, такъ сказать, утверждается ея содержаніе и форма и уже послѣ этого вручается или посылается абоненту, дѣлавшему запросъ. Разумѣется, нѣкоторыя свѣдѣнія могутъ быть добыты тотчасъ же по первому требованію изъ архива и сообщены абоненту словесно.

Таковъ господствующій порядокъ въ большихъ справочныхъ конторахъ и спеціально у Шиммельпфенга: конечно, чѣмъ меньше средствъ у конторы, тѣмъ дѣло упрощивается. Если въ теченіе года послѣ справки справочная контора получила какое-нибудь важное сообщеніе о данной фирмѣ, то обыкновенно уже безплатно, какъ мы видѣли выше изъ статистическихъ данныхъ, доставляетъ добавочныя свѣдѣнія всѣмъ абонементамъ, которые объ этой фирмѣ наводили справки. Большая часть корреспондентовъ, по уговору, обязаны обыкновенно сообщать всѣ подобныя добавочныя свѣдѣнія, какъ только

узнаютъ, и за это получаютъ даже особое вознагражденіе. Сюда относятся всѣ болѣе или менѣе важныя сообщенія, вліяющія на кредитоспособность: протесты, пріостановка предпріятія, вслѣдствіе напр. пожара, крупныя потери, продажа или пріобрѣтеніе недвижимаго имущества благодаря наслѣдству, женитьбѣ, выигрышу процесса и т. д., въ болѣе экстренномъ случаѣ корреспондентъ можетъ, конечно, телеграфировать о событіи. Приэтомъ слѣдуетъ добавить, что многія дѣйствія корреспондентовъ и чиновниковъ отнюдь не произвольны, и вопросы и порядокъ собиранія свѣдѣній корреспондентами подчиняются до подробности имъ даннымъ инструкціямъ, которыя предусматриваютъ всевозможныя случайности и затрудненія и указываютъ корреспонденту образъ его дѣйствія. Многія важныя правила изложены въ тѣхъ самыхъ формулярахъ или бланкахъ, которые употребляются для облегченія или упорядоченія системы собиранія свѣдѣній при самомъ процессѣ изслѣдованія.

Справки по тарифу Б. у Шиммельпфенга, называемыя *спеціальными*, особыми донесеніями или отчетами, или *рекомендованными*, *заказными* отчетами у разныхъ справочныхъ конторъ, представляютъ собою болѣе обстоятельныя, подробныя и обширныя коллекціи свѣдѣній о какомъ-либо лицѣ. При полученіи такихъ справокъ самъ абонентъ или контора предлагаетъ корреспонденту вопросы или указываетъ спеціально стороны, на которыя онъ долженъ обратить вниманіе; иногда контора обращается съ просьбами къ фирмамъ, съ которыми данный домъ работаетъ, на сколько возможно, собирая полную біографію даннаго лица и устанавливается размѣръ его оборотнаго капитала: владѣетъ ли поземельной собственностью и о ея задолженности, о прежней дѣятельности даннаго лица и предпріятіяхъ его, о его торговой репутаціи, если лицо успѣло ее пріобрѣсть, съ кѣмъ оно состояло въ дѣловыхъ отношеніяхъ или связяхъ и опытъ по этому предмету его контръ-агентовъ и т. д. и т. д. Вообще размѣръ или объемъ такихъ спеціальныхъ заказныхъ справокъ зависитъ отъ размѣра общей дѣятельности справочной конторы, а также, разумѣется, и отъ значительности лица, о которомъ сообщаются данныя.

Второе отдѣленіе дѣятельности Института Шиммель-

пфенга и большей части другихъ справочныхъ конторъ этого рода заключается, какъ было упомянуто, во взысканіи долговъ; въ дѣйствительности здѣсь разумѣется вся непріятная и часто пагубная для торговаго человѣка процедура переговоровъ, ходатайствъ, совершенія административныхъ и судебныхъ актовъ, вообще всѣхъ дѣйствій для полученія дѣйствій по векселю или иному обязательству, когда должникъ не можетъ или не желаетъ уплатить въ договорный срокъ. Во всѣхъ этихъ случаяхъ справочное бюро за установленную тарифомъ плату избавляетъ кредитора отъ хлопотъ: по порученію абонента она сначала обращается съ напоминаніемъ къ должнику, затѣмъ уже съ настойчивымъ требованіемъ, въ случаѣ несостоятельности его принимаетъ на себя представительство при конкурсѣ, соглашеніи кредиторовъ и т. д. Мало того, многія справочныя конторы доставляютъ періодически своимъ абонентамъ для ихъ, такъ сказать, свѣдѣнія именные списки всѣхъ дурныхъ плательщиковъ, или т. н. „черные листы“.

Понятно, что при огромныхъ размѣрахъ дѣятельности такого учрежденія, какъ Шиммельпфенгъ, въ такомъ Институтѣ собирается масса важныхъ какъ торговыхъ такъ и юридическаго характера свѣдѣній всевозможнаго рода, и, несомнѣнно, во многихъ случаяхъ справочная контора можетъ быть поэтому весьма полезнымъ, почти незамѣнимымъ иногда совѣтникомъ купца и промышленника при разспросахъ о тамошнихъ торговыхъ порядкахъ, правовыхъ отношеніяхъ, условіяхъ и обычаяхъ сбыта товаровъ и кредита. Учрежденіе имѣетъ свои отдѣленія и членовъ во всѣхъ концахъ тѣхъ многихъ странъ, которыя входятъ въ сферу его дѣятельности; но Шиммельпфенгъ, напр., даже въ той части свѣта, въ Америкѣ и Австраліи, гдѣ самъ не работаетъ, находится въ такой близкой непосредственной связи со всемогущей и чуть не всевѣдущей Bradstreet Company, имѣющей сто тысячъ корреспондентовъ, что всегда, конечно, если не прямо, то косвенно, черезъ посредство своего союзника, можетъ вездѣ доставить своему кліенту полезныя указанія, рекомендаціи, совѣты и чуть не руководительство. Выраженіемъ этой отрасли дѣятельности справочныхъ конторъ является рекомендація ими приказчиковъ, агентовъ и торговыхъ фирмъ для разныхъ цѣлей. У многихъ спра-

вочныхъ конторъ существуетъ спеціальный тарифъ за рекомендаціи и совѣты этого рода и сообщеніе адресовъ возможныхъ покупателей или посредниковъ для продажи товаровъ.

Такова въ общихъ чертахъ организація и дѣятельность Института Шиммельпфенга и нѣкоторыхъ болѣе крупныхъ учрежденій того же рода и характера. Но какъ уже раньше говорили, число подобныхъ справочныхъ конторъ, въ настоящее время являющихся на свѣтъ чуть не каждодневно, насчитывается въ одной Европѣ многими сотнями и при отсутствіи повсюду не только правильнаго контроля со стороны государства или общественныхъ учрежденій, но даже и сколько-нибудь хорошаго знакомства съ ихъ устройствомъ, и недолговѣчности самаго существованія, разумѣется, справочныя конторы для кредитоспособности, исполняя полезную функцію въ государствѣ, весьма важную для торговли, въ то же самое время могутъ принимать очень разнообразныя формы дѣятельности и сказаться опасными, если не вредными для общихъ интересовъ.

Весьма важнымъ вопросомъ является опредѣленіе юридической отвѣтственности справочной конторы за неправильное или ложное свѣдѣніе, ею доставленное, которое можетъ, конечно, привести къ большому ущерби для абонента, т.-е. лица спрашивающаго, въ случаѣ благопріятнаго отзыва о кредитующемся, который скоро обанкротился, или наоборотъ можетъ являться еще большимъ зломъ для лица кредитующагося, если благодаря отрицательному отзыву о немъ, онъ не получитъ желаннаго кредита. Прежде всего слѣдуетъ замѣтить, что рѣшительно всѣ справочныя конторы, выдавая справки въ своихъ правилахъ или условіяхъ, которыя дѣлаютъ извѣстными лицу, обращаемуся за справкою, непремѣнно оговариваются, что *никакой отвѣтственности за могущія быть послѣдствія, въ случаѣ ошибочности справки, на себя не принимаютъ*. Благодаря такой оговоркѣ, судебная практика въ Германіи въ обоихъ случаяхъ, какъ по отношенію къ кредитору, такъ и кредитующемуся, освобождаетъ справочную контору отъ отвѣтственности за ошибку въ справкѣ, лишь за однимъ исключеніемъ: если при сообщеніи справки имѣлъ мѣсто dolus—злой умыселъ ввести въ заблужденіе; и германскій кодексъ наказываетъ владѣльца кон-

торы въ этомъ случаѣ согласно § 187. Нѣтъ сомнѣнія, что такое отношеніе уголовнаго закона и судебной практики, благопріятное для справочныхъ конторъ, вполнѣ справедливо и оправдывается существомъ дѣла, ибо возлагать отвѣтственность за серьезные могущіе послѣдовать результаты неумышленной ошибки въ такомъ щекотливомъ и трудномъ для опредѣленія дѣлѣ, какъ кредитоспособность, несомнѣнно въ корнѣ подорвало бы возможность самаго существованія подобныхъ учрежденій, и современная торговля лишилась бы одного изъ необходимыхъ орудій для своего развитія. Въ послѣднее время, какъ я, однако, слышалъ, впрочемъ, справочныя конторы въ Германіи, во избѣжаніе привлеченія къ суду и волокиты, начали практиковать обычай—выдавать свои справки *не на бланкахъ конторъ*, а на простой бумагѣ, безъ обозначенія своей фирмы.

Въ то же время, однако, помимо вопроса объ общей отвѣтственности, дѣятельность справочныхъ конторъ необходимо упорядочить, уничтоживши то laisser faire, котораго въ этомъ отношеніи нынѣ держится Германія и большинство другихъ государствъ Европы, принявши рядъ мѣръ, которыми возможно было бы предупредить немалыя злоупотребленія, могущія имѣть мѣсто при ихъ дѣятельности. Какъ мы упомянули раньше, число этихъ учрежденій въ настоящее время насчитывается въ Европѣ многими сотнями, и даже *въ одномъ Берлинѣ мы сосчитали* на основаніи Adress Buch *цѣлыхъ 70 справочныхъ конторъ* съ весьма различными пріемами, цѣлями и кругомъ дѣятельности. Какъ уже изъ сдѣланнаго выше описанія можно судить, существенную важность для достиженія своихъ цѣлей въ подобныхъ учрежденіяхъ имѣетъ устройство архива, благодаря которому собирается въ рукахъ справочныхъ конторъ огромная масса оффиціальнаго и частнаго матеріала о каждомъ торговомъ лицѣ, дающая возможность не только познакомиться со всей его біографіей въ случаѣ надобности, но и имѣть точку опоры до нѣкоторой степени для провѣрки или контроля новыхъ сообщаемыхъ корреспондентомъ донесеній и такимъ архивнымъ даннымъ дается извѣстный вѣсъ при рѣшеніи самаго вопроса о кредитѣ. Очевидно, для выполненія этого условія, для того чтобы обладать богатымъ архивомъ, необходимы обшир-

ныя средства, трудъ многихъ лицъ за много лѣтъ и, слѣдовательно большіе для этого расходы. Между тѣмъ справочныя конторы появляются каждый день, какъ грибы послѣ дождя, ведутся иногда людьми, очевидно, безъ капитала и, какъ видно на самыхъ аннонсахъ, перемѣщаются очень часто съ мѣста на мѣсто, что разумѣется, при значительномъ архивѣ было бы невозможно. Нѣкоторыя справочныя бюро ставятъ, повидимому, себѣ чуть ли не въ заслугу даже это отсутствіе архивовъ. Такъ Берлинская контора Dr juris Karl Felix Maier & C (Alexandersrasse 1) утверждаетъ въ своемъ проспектѣ, что огромныя-де суммы получаемыя справочными конторами отъ своихъ абонентовъ, благодаря архивнымъ матеріаламъ пропадаютъ задаромъ, и обѣщаетъ своимъ кліентамъ доставлять лишь самыя новыя и свѣжія свѣдѣнія! (¹). Точно также контора Moritz Iakobson, то открывавшая, то закрывавшая свои дѣйствія въ Берлинѣ (Usedomstrasse 17), обѣщаетъ непремѣнно всегда новую справку, очевидно не имѣя достаточныхъ матеріаловъ для ея провѣрки ²).

Но гораздо опаснѣе другая сторона дѣятельности конторъ: какъ мы видѣли, Институтъ Шиммельпфенга принципіально отказывается отъ всякихъ справокъ и свѣдѣній иного рода, какъ для коммерческихъ цѣлей. Той же практики держатся и другія наиболѣе извѣстныя справочныя учрежденія, но многія, однако, подгоняемыя конкуренціей, готовы доставить всякаго рода справ-

---

¹) См. брошюру: Der Kaufmannschaft gewidmet. D-r juris Karl Felix Maier & C⁰. Berlin. November 1894.

²) Любопытно, что авторъ новѣйшей брошюры по данному вопросу, Артуръ Кесслеръ, вообще высказывающій много дѣльныхъ мыслей, также возстаетъ противъ архивовъ справочныхъ конторъ и требуетъ однихъ новѣйшихъ свѣдѣній! По его мнѣнію, задача „Auskunft" а состоитъ въ томъ лишь, чтобы собрать данныя и передать о томъ, что *„говорятъ"* („on dit") объ извѣстной личности, забывая, что въ такомъ случаѣ задача справочныхъ конторъ свелась бы исключительно къ собиранію и торговлѣ сплетнями... Кредитующему прежде всего надо знать обстоятельно, что собою изображаетъ въ матеріальномъ и моральномъ отношеніяхъ будущій должвикъ, а въ этомъ случаѣ, разумѣется, нельзя довольствоваться „on dit", а надо имѣть болѣе солидныя данныя, могущія находиться лишь въ архивѣ... См. „Mehr Licht über das kaufmannische Auskunftswesen". Reformatorische Studien von *Arthur Kessler*. Berlin. 1896. стр, 8, 13 и др.

ки, вторгаясь въ частную жизнь и, нѣтъ сомнѣнія, своими дѣйствіями иногда граничатъ съ клеветой или прямо могутъ вести къ шантажу. Достаточно привести нѣсколько примѣровъ. Такъ справочная контора Froese въ Берлинѣ (Steglitzerstrasse 9) предлагаетъ свои „услуги“ *по частнымъ и семейнымъ дѣламъ* и даже за это беретъ недорого, всего 5 марокъ за справку: справочная контора Карла Вагнера (Berlin, Blumenstrasse 71) имѣетъ особое т. н. III отдѣленіе (справки частнаго рода), куда относятся „розыски по семейнымъ отношеніямъ, преслѣдованіе убѣжавшихъ должниковъ и наблюденіе надъ подозрительными особами“. Нѣтъ, повидимому, стороны личной и семейной жизни, на которую не посягало бы подобное частное и собственно торговое учрежденіе, если ему, разумѣется, заплатятъ, съ одной лишь оговоркой, что для такихъ порученій таксы собственно не существуетъ, по заявленію конторы. Въ своихъ проспектахъ контора Вагнера приводитъ цѣлый рядъ вопросныхъ пунктовъ для образца, чтобы познакомить съ характеромъ добываемыхъ этими „розысками“ свѣдѣній. Примѣры: религія или религіозное направленіе даннаго лица, возрастъ, мѣсто рожденія, личность, здоровъ или страдаетъ какими-либо тѣлесными недостатками, темпераментъ, степень образованія характеръ, общественное положеніе, воспитанъ просто или съ большими требованіями къ жизни, имѣетъ ли приданое и получила ли его и сколько, не обрученъ ли, не собирается ли жениться и т. д.

Международное справочное бюро по торговлѣ и промышленности Bruns & C° (Berlin, Sebastianstrasse 15) имѣетъ особое отдѣленіе по биржевымъ дѣламъ (Börsengeschäfte) и исполняетъ *всякія* порученія по покупкѣ и продажѣ всевозможныхъ цѣнностей на биржѣ и вообще занимается всякими спекуляціями на биржѣ для своихъ кліентовъ. Сверхъ того Брунсъ даетъ указаніе медицинскихъ авторитетовъ для нуждающихся (?!) и свѣдѣнія по сбыту и продажѣ всякихъ товаровъ. Весьма любопытна дѣятельность справочной конторы уже разъ упомянутаго доктора права Karl Felix Maier, которая вводитъ много новаго въ свою «систему», какъ онъ выражается, или въ организацію конторы. Между прочимъ Мейеръ уже устанавливаетъ правилами своей конторы то положеніе, о которомъ мимоходомъ Шим-

мельпфенгъ упоминаетъ лишь какъ о желательной въ будущемъ мѣрѣ, а именно — Майеръ завелъ у себя Credo-Auskünfte, т.-е. даются справки каждому желающему о его собственномъ имущественномъ положеніи и кредитоспособности, чего въ другихъ конторахъ обыкновенно не дѣлаютъ. Онъ уничтожилъ въ данномъ случаѣ тайну (Discrition) Какъ онъ объясняетъ мнѣ по этому поводу въ подробномъ письмѣ, вслѣдствіе моихъ разспросовъ, контора Майера, дѣлая справку о какомъ-либо третьемъ лицѣ, *увѣдомляетъ единовременно это третье лицо, что о немъ наводится справка* и что, если оно того пожелаетъ, то за установленную таксу (для Германіи 3, для Россіи напр. 5 марокъ) оно получитъ копію съ этой справки и можетъ представить свои возраженія или замѣчанія. (!!?) Несомнѣнно, эту мѣру слѣдуетъ признать весьма хорошей, но при непремѣнномъ условіи лишь полной нравственной надежности какъ руководителей конторы, такъ и корреспондентовъ: безъ этихъ же условій, а ихъ весьма легко можетъ и не быть, по всѣмъ высказаннымъ соображеніямъ и главное вслѣдствіе полной безконтрольности, остроумная выдумка доктора права Мейера, можетъ весьма скоро въ ловкихъ рукахъ превратиться въ сильное и вѣрное орудіе шантажа и денежнаго вымогательства: контора или корреспондентъ, опираясь на юридическую безотвѣтственность ошибки, какъ было упомянуто выше, могутъ всегда безнаказанно запугивать лицо сообщеніемъ компрометирующихъ или прямо выдуманныхъ фактовъ изъ его жизни. Такимъ образомъ, въ сущности хорошее начинаніе можетъ превратиться на практикѣ въ вящее зло.

Все, что до сихъ поръ было приведено относительно хорошихъ и дурныхъ сторонъ справочныхъ конторъ для собиранія справокъ по кредитоспособности, устанавливаетъ два положенія: во-первыхъ, справочныя конторы, какъ объ этомъ можно судить косвенно по размѣрамъ какой-нибудь Bradstreet C° или Шиммельпфенга и множеству существующихъ или возникающихъ учрежденій этого рода, отвѣчаютъ насущной потребности торговли, явились, какъ органическій, естественный результатъ хода ея развитія; необходимость ихъ создана живымъ темпомъ нынѣшней экономической жизни. Относительныя понятія о времени и

разстояніяхъ въ вѣкъ желѣзныхъ дорогъ, электрическаго телеграфа и телефона подверглись и продолжаютъ подвергаться глубокимъ измѣненіямъ. Самыя отдаленныя страны съ ихъ милліонами производителей и потребителей приблизились къ намъ, вошли въ сферу дѣятельности европейской торговли, и все это вмѣстѣ уничтожаетъ часто самую возможность личнаго знанія или знакомства покупателя съ продавцемъ, кредитора съ должникомъ. Старый способъ дружественнодѣловыхъ справокъ имѣетъ большой вѣсъ и значеніе преимущественно въ предѣлахъ тѣсныхъ сношеній внутри страны и то при ограниченныхъ размѣрахъ торговли; переходя же за извѣстные предѣлы, старый даровой способъ полученія нужныхъ справокъ и свѣдѣній становится уже недостаточнымъ, и за границами государства — прямо неудовлетворительнымъ и ведетъ или къ сокращенію кредита, слѣдовательно торговли, дѣйствуя на нее репрессивно, или создаетъ необдуманный рискъ, косвенно въ ущербъ ея правильному развитію. Короче, описанная выше дѣятельность справочныхъ конторъ или бюро создана въ наши дни самой необходимостью, исполняя полезную и незамѣнимую роль указателей и руководителей по вопросу о кредитоспособности, когда этихъ свѣдѣній добыть инымъ способомъ невозможно. Съ другой стороны, какъ мы видѣли, недостатки и прямо даже опасныя стороны теперешнихъ учрежденій этого рода настолько велики, что становятся желательными серьезныя мѣры ихъ регулированія и контроля. Главное, существенное, по моему мнѣнію, возраженіе противъ нынѣшнихъ справочныхъ конторъ состоитъ въ организаціи института ихъ корреспондентовъ: то незначительное вознагражденіе, которое они получаютъ отъ 50 пфенниговъ, какъ слышали, за справку [1]), является, конечно слишкомъ недостаточнымъ вознагражденіемъ за трудъ, чтобы контора могла привлечь къ этому

---

[1]) Считаю долгомъ замѣтить, что г. Шиммельпфенгъ, отличавшійся при посѣщеніи его Института большою любезностью и готовностью, повидимому, быть полезнымъ, щедро снабжалъ своими брошюрами, но въ тоже время крайне ловко и уклончиво отвѣчалъ на мои дѣловые разспросы, или точнѣе уклонялся отъ нѣкоторыхъ отвѣтовъ: въ томъ числѣ въ данномъ случаѣ не далъ мнѣ точныхъ свѣдѣній о вознагражденіи своихъ корреспондентовъ, какъ и отвѣтовъ на многіе другіе вопросы.

дѣлу дѣйствительно серьезныхъ дѣловыхъ людей. Даровыя же справки, хотя и практикуются въ нѣкоторыхъ случаяхъ и справочными конторами, но рѣдко. Самопоказаніе лица о собственномъ доходѣ хотя болѣе и болѣе распространяется, но является пока все-таки исключительной мѣрой и нуждается каждый разъ въ серьезной провѣркѣ опытныхъ же корреспондентовъ.

Нѣсколько лѣтъ назадъ появилась сенсаціонная книжка, надѣлавшая много шума въ торговыхъ кругахъ Германіи и выдерживавшая нѣсколько изданій — „Справка о справочныхъ бюро“ г. *Адамскаго* [1]). Книга эта можетъ считаться довольно ловкимъ памфлетомъ, которому нельзя отказать въ значительномъ знакомствѣ съ трактуемымъ вопросомъ, но въ то же время съ страстною и личною окраскою всѣхъ разсужденій и желаніемъ сводить старые счеты спеціально съ конторою Шиммельпфенга [2]). Адамскій приводитъ цѣлый рядъ указаній на несомнѣнно существующія слабыя стороны и прямые промахи справочныхъ конторъ и ихъ дѣятелей: подкупность и легкомысленность корреспондентовъ, такъ наз. rechercheurs, корыстность и недобросовѣстность самихъ подчасъ конторъ и т. д. и кончаетъ все вполнѣ вѣрною мыслью, что свѣдѣнія, которыя собираются подобными учрежденіями, настолько важны для государства, всей торговли и промышленности, что справочныя конторы можно смѣло назвать существеннымъ факторомъ современнаго народнаго хозяйства и оставлять долѣе это важное дѣло въ рукахъ частной спекуляціи прямо невозможно: настоящая система въ каждомъ индивидѣ вредитъ плательщику налоговъ и если *государство* не желаетъ ослабить платежную силу народа, то обязательно все дѣло справочныхъ конторъ *должно взять въ свои руки*, т. е. превратить ихъ въ государственныя учрежденія. Считая весь доходъ отъ оборота справочныхъ конторъ въ 40 миліоновъ марокъ (за 20 милліоновъ ежегодныхъ справокъ по 2 марки каждая) Адам-

---

[1]) Eine moderne Vehme. Auskunft über Auskunfts-Bureaux von *S. Adamski*. Leipzig, Verlag von Wilhelm Friedrich.

[2]) Мы только что прочли въ Берлинскихъ газетахъ, что по иску Шиммельпфенга за оскорбленіе его въ печати Адамскимъ, послѣдній приговоренъ къ 4 мѣсяцамъ ареста а его брошюры подлежатъ изъятію изъ продажи. Beilage sur „Post“, Freitag, 30 Oktober, 1896.

скій сулитъ германскому правительству половину этой суммы въ чистый государственный доходъ; самое же выполненіе обязанностей этихъ конторъ, по его мнѣнію, благодаря широкой доступности для него всякихъ способовъ провѣрки и контроля показаній и, главное, матеріалу по подоходному, промысловому и инымъ налогамъ, *для государства несравненно легче, удобнѣе и вѣрнѣе*, нежели для любого изъ существующихъ частныхъ учрежденій этого рода.

Какъ мы видѣли раньше неоднократно, при нѣсколькихъ существующихъ торговыхъ музеяхъ уже дѣлаются попытки черезъ справочныя бюро, существующія въ музеяхъ, *доставлять также свѣдѣнія и о кредитоспособности*. До сихъ поръ эта сторона дѣятельности музеевъ однако слабо развита и выражается больше въ справкахъ черезъ консуловъ, напримѣръ, на Востокѣ, или черезъ государственныя кредитныя учрежденія. Въ большинствѣ же случаевъ, при подобныхъ справкахъ, музеи отсылаютъ къ тѣмъ же самымъ частнымъ справочнымъ конторамъ. На мой вопросъ у Шиммельпфенга, всего нѣсколько лѣтъ назадъ открывшаго свое отдѣленіе въ Буда-Пештѣ, гдѣ, какъ мы видѣли, существуетъ Музей, по закону доставляющій такого рода справки, онъ категорически отвѣчалъ, что на конкуренцію Informationsbureau въ Буда-Пештѣ не жалуется, но упоминалъ о подвохахъ какого-то тамъ Verein, устраивающаго тамъ же собственную справочную контору. Точно также Шашвари въ своемъ отчетѣ по изслѣдованію справочныхъ конторъ приходитъ къ заключенію, что Венгрія наилучшимъ образомъ можетъ устроить государственную справочную службу по кредитоспособности, *„если воспользуется готовой организацій крупнаго европейскаго учрежденія этого города“*, очевидно намекая на Шиммельпфенга, котораго сильно превозноситъ во всей своей книжкѣ[1]). Такимъ образомъ, время для государственныхъ справочныхъ конторъ, повидимому, не созрѣло, и цѣлый рядъ причинъ, изъ нихъ главная—неприкосновенность такъ называемой коммерческой тайны (хотя вѣра въ необходимость этой неприкосновенности замѣтно и быстро слабѣетъ въ современной Европѣ и Америкѣ)—мѣ-

[1]) Ueber Kaufmännische Auskünfte. Bericht von Armin *Sasvari*, Secretär des Budapester Handelsmuseums. Budapest 1893.

шаютъ государственной дѣятельности въ этомъ направленіи. Какъ было это выше доказано, въ послѣднее время эта неприкосновенность болѣе и болѣе колеблется и отрицается въ сущности ограниченіями для акціонерныхъ компаній и товариществъ, въ большинствѣ публикующихъ свои отчеты и балансы. Потребность въ кредитѣ, а для того и въ довѣріи, по всей вѣроятности, въ болѣе или менѣе близкомъ будущемъ измѣнитъ и самый взглядъ на этотъ вопросъ. Современное стремленіе къ самопоказанію или деклараціямъ въ налоговыхъ системахъ и право исправлять неправильныя оцѣнки путемъ предъявленія документальныхъ доказательствъ и, наконецъ, болѣе и болѣе распространяющійся обычай самопоказанія въ тѣхъ же самыхъ конторахъ по кредитоспособности служитъ наилучшимъ для того подтвержденіемъ.

Пока же приходится удовольствоваться, конечно, существующими частными учрежденіями этого рода, только что описанными, а также организаціей такъ называемыхъ товариществъ кредитной реформы (Kredit-Reform-Verband, напримѣръ, въ Лейпцигѣ[1]), Union Suisse pour la Sauvegarde des Crédits въ Женевѣ и т. п. учрежденій во многихъ другихъ городахъ Европы. Всѣ эти общества обезпеченія кредита собственно преслѣдуютъ тѣ же цѣли болѣе дешевыми способами для своихъ членовъ, но менѣе совершеннымъ образомъ; въ германскихъ обществахъ главнымъ пріемомъ является составленіе такъ называемыхъ «черныхъ листовъ» дурныхъ плательщиковъ и доставленіе о нихъ справокъ членамъ. Весьма симпатична организація вышеупомянутаго «Швейцарскаго Союза», за весьма умѣренную членскую плату 15 франковъ въ годъ и 5 фр единственныхъ, Союзъ доставляетъ своимъ членамъ всѣ тѣ же собственно услуги, какъ и частныя справочныя конторы и притомъ чбстью безъ всякой добавочной платы (30 справокъ для Швейцаріи въ годъ даромъ), частью же за очень скромную прибавку, гораздо ниже той, которую берутъ частныя конторы. Точно также Союзъ исполняетъ для своихъ членовъ и всѣ обязанности по взысканію долговъ

---

[1]) *Sasvari*, стр. 20.

опять таки на весьма скромныхъ началахъ относительно вознагражденія[1]).

Развитіе подобныхъ обществъ, служащихъ преимущественно нуждамъ внутренней торговли, и регулированіе въ нѣкоторыхъ отношеніяхъ со стороны государства дѣятельности частныхъ конторъ, пока незамѣнимыхъ для интересовъ торговли международной, составляетъ, по нашему мнѣнію, несомнѣнно задачи ближайшаго будущаго, пока не созрѣла пора государственнаго для этой цѣли учрежденія.

Современное развитіе торговли и спеціально на дальные мало извѣстные рынки, а равно спеціализація ея, привели къ созданію многихъ иныхъ торговыхъ учрежденій, которыя не имѣли мѣста при прежнихъ экономическихъ условіяхъ. Укажемъ для примѣра на огромное значеніе рекламъ или аннонсовъ въ настоящее время для торговли: общеизвѣстенъ фактъ, что многія газеты во всѣхъ странахъ держатся или существуютъ собственно объявленіями, а не подпиской или продажей нумеровъ, едва покрывающей расходы. Но скоро однакоже для многихъ отраслей торговли это оказалось недостаточнымъ: промышленники, фабриканты желаютъ войти въ сношеніе, сдѣлать напр. какое-нибудь предложеніе товара или техническаго свойства, съ лицами спеціальной категоріи, положимъ сельскими хозяевами, имѣющими мельницы, учителями, заботящимся объ устройствѣ лучшей вентиляціи въ своихъ школахъ, владѣльцами извѣстной категоріи фабрикъ, напр. гальванопластическими заведеніями, фабриками целлюлозными, по выдѣлкѣ туковъ и т. п.; они нуждаются въ указаніи адресовъ именно подобныхъ лицъ и обычнымъ способамъ, т. е. съ помощью различныхъ адресныхъ книгъ, не могутъ удовлетвориться, во-первыхъ потому что адресныя книги существуютъ въ меньшинствѣ городовъ и для большинства населенія ихъ не имѣется совсѣмъ и, во-вторыхъ, потому что не имѣется на лицо желаемой спеціализаціи въ самыхъ указаніяхъ. Такимъ образомъ, явилась потребность создать

[1]) См. Union Suisse pour la Sauvegarde des Crédits. Statuits. Genevè. 1892. (Imprimerie Aubert-Schuchardt) Ditto: Douzième Rapport Genève. 1896 (Imprimerie F. Taponnier Kul de Caronge 19).

новую вѣтвь торговой дѣятельности—*собираніе, приведеніе въ порядокъ и торговлю адресами*, въ интересахъ самой же торговли и промышленности. Первоначально этимъ дѣломъ занялись тѣ же справочныя конторы: напр. Auskunftsbureau *Blume* & Sohn въ Берлинѣ (Ziechtenbergerstrasse, 3), въ числѣ своихъ обязанностей, берется доставлять адреса для сбыта, а также для выписки всѣхъ возможныхъ категорій товаровъ. Другая нѣмецкая фирма Hermann Serbe въ Лейпцигѣ, также занимающаяся собираніемъ справокъ о кредитоспособности, имѣетъ обширное отдѣленіе подъ названіемъ „международное учрежденіе адресовъ“ (Die Internationale Adressen-Verlagsanstalt), которое доставляетъ по опредѣленной таксѣ адреса по всевозможной спеціальности въ различныхъ странахъ и точно также разыскиваетъ гдѣ бы то ни было адреса отдѣльныхъ указанныхъ лицъ [1]).

Но быстрое развитіе торговли, особенно въ Германіи, за послѣднія 25 лѣтъ, опередило такіе способы доставленія адресовъ и привело также къ спеціализаціи—открытію большихъ заведеній фабричнаго характера, занимающихъ огромное количество лицъ исключительно трудомъ собиранія и распредѣленія адресовъ чуть не со всей Европы. Образцомъ такого торговаго учрежденія можетъ служить въ Берлинѣ адресное бюро Robert Tessmer (Berlin, Scharlottenstrasse, 84), одно изъ крупнѣйшихъ этого рода заведеній. Оно открыто всего только въ 1878 году, а уже достигло такихъ размѣровъ дѣятельности, что занимаетъ постоянной работой до 200 чиновниковъ и ежегодно, по требованію торговыхъ фирмъ, разсылаетъ не мало, не много до 25,000,000 адресовъ.

Г. Тессмеръ въ 33-мъ изданіи каталога или прейсъ-куранта своего Бюро для Берлинской выставки 1896 года довольно подробно знакомитъ въ его предисловіи съ исторіей его предпріятія и его теперешнимъ положеніемъ. Задавшись мыслью въ 1878 г. впервые учредить подобное бюро для нуждъ торговли, Тессмеръ былъ поставленъ въ необходимость придумывать способы добывать и провѣрять адреса, что оказалось дѣломъ сначала весьма нелегкимъ: изъ 2,300 городовъ

---

[1]) См. Prospekt u. Katalog der Internationalen-Adressen-Verlags-Anstalt von *C. Herm. Serbe*. Leipzig, Windmühlenstrasse 44.

въ Германіи адресъ-календари имѣлись лишь въ 300 и тѣ крайне несовершенные; приходилось шагъ за шагомъ, цѣлымъ рядомъ изслѣдованій и распросовъ, добывать адреса, разносить ихъ по категоріямъ, сохранять и распредѣлять. Начавши съ одного помощника, Тессмеръ вынужденъ былъ ежегодно ихъ увеличивать десятками до настоящаго крупнаго числа 200 человѣкъ, постоянно работающихъ, не говоря о массѣ временныхъ. Число лишь корреспонденцій, получаемыхъ заведеніемъ, доходитъ ежегодно до 50,000. Многіе годы непрестаннаго труда и большихъ расходовъ понадобились, чтобы довести учрежденіе до теперешней степени его совершенства. Первое изданіе каталога Тессмера занимало одну лишь страницу, десятое уже заключало 900 разныхъ отраслей и спеціальностей, а послѣднее (33-е) за 1896 годъ имѣетъ уже 6,000 категорій разныхъ спеціальностей и даетъ возможность сношенія и сообщенія съ тысячами лицъ самыхъ разнообразныхъ отраслей труда, занятія и общественнаго положенія. Возьмемъ для примѣра нѣсколько выдержекъ изъ каталога Тессмера, чтобы познакомиться съ его богатствомъ и практичностью. Предположимъ, понадобилось разослать какой-нибудь циркуляръ съ предложеніемъ новой машины для выдѣлки письменныхъ конвертовъ. Тессмеръ для одной Германіи лишь за 6 марокъ доставляетъ адреса, а по желанію разсылаетъ циркуляръ для 180 фабрикъ этого рода. Понадобилось, положимъ, обществу сельскихъ хозяевъ снестись съ фабрикантами сельскохозяйственныхъ машинъ, и вотъ Тессмеръ къ ихъ услугамъ предлагаетъ готовые адреса, такъ что стоитъ ихъ лишь наклеить для 210 фабрикъ сельскохозяйственныхъ машинъ въ Австро-Венгріи, для 25 въ Швейцаріи, 970 въ Англіи (за уплату 20 марокъ), 1,130 въ Германіи (15 марокъ) и 2,000 фабрикъ въ Соединенныхъ Штатахъ (35 марокъ). Предположимъ, изобрѣтатель новаго способа выдѣлки кишечныхъ струнъ желаетъ снестись съ фабриками этого рода, и вотъ у Тессмера, заплативъ 5 марокъ, онъ получаетъ адреса 110 фабрикъ, занимающихся выдѣлкой этихъ струнъ, а за 7 марокъ—265 торговцевъ, занимающихся ихъ продажей. Предположимъ, что торговецъ или изобрѣтатель новаго приспособленія для писанія противъ пишущей судороги (Schreibkrampf) желаетъ познакомить

съ нимъ заинтересованныхъ лицъ, и вотъ съ помощью Тессмера онъ за 15 марокъ можетъ получить для одной лишь Германіи адреса 940 клубовъ или кружковъ журналистовъ, и за 27 марокъ—адреса 3,000 писателей и т. д. и т. д.

Какъ ни различны всѣ эти спеціальности, которыя можно найти въ каталогѣ Тессмера, но его контора, благодаря богатству собраннаго въ ней матеріала для интересовъ торговли, можетъ добыть, въ случаѣ надобности, множество другихъ еще болѣе спеціальныхъ свѣдѣній адреснаго характера, которыя вмѣстѣ съ тѣмъ могутъ являться весьма важными для торгующаго класса. Приведемъ нѣсколько подобныхъ примѣровъ изъ „заказовъ", полученныхъ конторою Тессмера и исполненныхъ его заведеніемъ. По порученію разныхъ лицъ имъ были доставлены напр. свѣдѣнія объ:

отцахъ семейства, имѣющихъ, по крайней мѣрѣ, 6 человѣкъ дѣтей;
молодыхъ людяхъ, собирающихся вступить въ бракъ;
колоніальныхъ магазинахъ, торгующихъ франкфуртскими сосисками;
винныхъ торговляхъ, которыя сами выдерживаютъ вино и получаютъ виноградъ вагонами:
посѣтителяхъ водъ и лѣчебныхъ мѣстъ;
владѣльцахъ частныхъ квартиръ и многихъ другихъ.

Этихъ спеціальныхъ примѣровъ требующихъ знанія не однихъ лишь именъ, достаточно, чтобы составить сужденіе о характерѣ дѣятельности адресныхъ бюро и неоспоримой пользѣ, ими приносимой торговлѣ съ промышленностью. Очевидно, адреснымъ бюро приходится собирать, помимо адресовъ, довольно разнообразныя статистическія свѣдѣнія, дабы быть въ состояніи доставить данныя на подобныя курьезныя темы. Несомнѣнно, въ экономической исторіи каждой страны раньше или позже настаетъ моментъ, когда ходъ развитія торговли вызываетъ на свѣтъ появленіе новыхъ неизвѣстныхъ нашимъ предкамъ торговыхъ учрежденій [1]).

---

[1]) Погоня, напр,, за скрывшимися должниками, которою, мы видѣли, занимаются между прочимъ нѣкоторыя справочныя конторы, выдѣлилась въ послѣднее время въ особую спеціальность чисто сыскного характера вмѣстѣ съ другими подобными функціями.

Специализація занятій принимаетъ все болѣе и болѣе широкіе размѣры: поэтому является желательнымъ, чтобы государство въ такихъ новыхъ явленіяхъ экономической жизни, изъ коихъ въ будущемъ многія, нѣтъ сомнѣнія, и предусмотрѣть невозможно, относилось съ большою осторожностью, дабы, ограничивая возможныя злоупотребленія и ограждая существующіе интересы, не повредить съ другой стороны тѣмъ самымъ серьезнымъ экономическимъ интересамъ и не нанести крупнаго ущерба свободному развитію торговли и промышленности.

Примѣромъ можетъ служить слѣдующее учрежденіе: Berliner—Privat—Detectiv—Institut von Caspari—Roth Roffi (Friedrichstrasse 76). Какъ извѣстно, въ Англіи и Америкѣ уже давно существуютъ такія общества.

II.

Мѣры для содѣйствія развитію сельско-хозяйственной промышленности и заграничнаго отпуска земледѣльческихъ продуктовъ въ Австраліи. Колонія *Викторія:* законъ и правила 1888 г. „о расходованіи суммы 233,000 фунтовъ стерлинговъ, дарованныхъ парламентомъ для поощренія земледѣлію, молочному хозяйству, садоводству и винодѣлію". Отчеты министра земледѣлія Викторіи (D. Martin) о расходованіи этой суммы за 1893 и 1894 года; отчетъ г. Вильсона, завѣдующаго молочнымъ хозяйствомъ въ Викторіи, за 1894/5 года, правила нагрузки и перевозки мороженнаго мяса и дичи колоніи Викторіи.

Колонія *Новый Южной Валлисъ.* Отчеты министра земледѣлія за 1893, 1894 и 1895 гг.

Колоніи *Южная Австралія, Квинслэндъ, Тасманія и Новая Зеландія:* ихъ мѣропріятія по отзывамъ „Таймса" для развитія своей сельско-хозяйственной промышленности и заграничнаго экспорта.

Сельско-хозяйственный кризисъ и упадокъ цѣнъ на хлѣбъ въ послѣднее время тяжело отразился, несмотря на сравнительное благосостояніе жителей, и на экономическомъ положеніи населенія британскихъ колоній въ Австраліи, почти исключительно посвящающихъ свой трудъ одному сельскому хозяйству. Одна изъ цвѣтущихъ колоній—Викторія, рѣшила употребить рядъ энергическихъ стараній, дабы развить тѣ отрасли сельско-хозяйственной промышленности, которыя обѣщали лучшій сбытъ, нежели зерновые хлѣба, каковы всѣ молочные продукты, плоды, разведеніе волокнистыхъ растеній и употребляемыхъ для разныхъ техническихъ цѣлей, развитіе винодѣлія, пчеловодства, выдѣлки всякаго рода консервовъ и доставки мороженаго мяса въ Европу. По единогласному признанію съ разныхъ сторонъ, въ томъ числѣ и заявленію самого правительства

Викторіи [1]), старанія его увѣнчались полнымъ успѣхомъ и сравнительно въ короткое время достигнуты весьма хорошіе результаты такъ для развитія новыхъ отраслей сельскаго хозяйства, какъ и для развитія значительнаго отпуска ихъ продуктовъ въ Европу и другіе рынки. Мѣры эти состояли въ слѣдующемъ:

Прежде всего слѣдовало *развить* и *приспособить* намѣченныя отрасли сельской промышленности *для вывоза*, что, какъ мы уже достаточно знаемъ изъ многихъ примѣровъ въ нашей книгѣ, даже для мануфактурной промышленности связано съ большими затрудненіями. Сначала требовалось *обученіе* сельскихъ хозяевъ разнымъ пріемамъ кульуры въ указанныхъ отрасляхъ хозяйства; для этой цѣли правительство позаботилось завести систему т. н. „странствующихъ учителей" (practical travelling teachers). За недостаткомъ своихъ, въ нѣкоторыхъ случаяхъ, учителя выписывались изъ-за границы. Странствующіе учителя, по указанію министерства земледѣлія, передвигались по странѣ, объясняя, наставляя и показывая хозяевамъ улучшенные способы и пріемы во всѣхъ видахъ молочнаго хозяйства (и особенно маслодѣланія и сыроваренія), въ приготовленіи фруктовыхъ консервовъ и заготовкѣ ихъ для вывоза, первые пріемы приготовленія волокнистыхъ растеній, выдѣлки растительныхъ маслъ, добыванія эфировъ для парфюмернаго производства, способы выкорма животныхъ, убоя и приготовленія къ вывозу и т. д. и т. д. Второй способъ, который вслѣдъ за обученіемъ и параллельно съ нимъ, былъ употребленъ для достиженія тѣхъ же цѣлей заключался въ выдачѣ *субсидій* или *премій* за успѣхи въ указанныхъ правительствомъ отрасляхъ хозяйства и притомъ при соблюденіи извѣстныхъ условій и подъ контролемъ правительственныхъ спеціалистовъ. Третій способъ содѣйствія опредѣляется самимъ географическимъ положеніемъ колоній—отдаленностью отъ потребительныхъ рынковъ какъ Европы такъ отчасти Америки и заключается въ разныхъ пособіяхъ и *активномъ содѣйствіи правительства къ облегченію транспортировки сельско-хозяйственныхъ про-*

---

[1]) Въ письмѣ къ намъ г. Мартинъ, министръ колоніи Викторіи, выражается такъ объ этой попыткѣ поднять земледѣліе: „принятая система оказалась полнѣйшимъ успѣхомъ" (the system has been in every way a success).

дуктовъ, предназначенныхъ для сбыта, какъ внутри страны, такъ особенно черезъ океанъ.

Въ 1888 году парламентъ ассигновалъ единовременно 233,000 фунтовъ стерлинговъ для указаннаго выше содѣйствія выполненію изложенныхъ сельскохозяйственныхъ реформъ [1]), а исполнительный совѣтъ колоніи, подъ предсѣдательствомъ губернатора, издалъ особыя правила, обязательныя при выдачѣ премій изъ означенной суммы [2]). Содержаніе ихъ вкратцѣ таково:

Ассигнованныя парламентомъ 233 тыс. ф. с. разнесены по отдѣльнымъ рубрикамъ, смотря, вѣроятно, по относительной важности ихъ, хотя, какъ показываетъ исполненіе росписи расходовъ колоніи, распредѣленіе это строго не соблюдалось и пришлось въ предѣлахъ ассигнованной суммы дѣлать перенесенія изъ одной статьи въ другую. Ассигнованная сумма распредѣлена по слѣдующимъ шести статьямъ, заключающимся въ восьми пунктахъ:

Преміи выдаются:

№ 1. A. Производителямъ винограда, плодовъ и различныхъ растительныхъ продуктовъ.

№ 1. B. Фабрикамъ для приготовленія консервовъ, для сушки фруктовъ, приготовленія изюма и коринки, выработки молочныхъ продуктовъ, приготовленія растительныхъ маслъ, первоначальной обработки и приготовленія льна, пеньки и шелка и другихъ продуктовъ.

№ 1. C. За молочные продукты и фрукты лучшаго качества, *вывозимые* на иностранные рынки.

№ 2. За ввозъ новыхъ сортовъ сѣмянъ и растеній.

№ 3. На техническое образованіе путемъ назначенія свѣдущихъ лицъ для обученія уходу и распространенію новыхъ растительныхъ продуктовъ и улучшенію существующихъ земледѣльческихъ методовъ.

---

[1]) Act 53 Vict. No. 1046, Agricultural and other Grants (as amended by Act 55 Vict. No 1235).

[2]) Regulations for the expenditure of the sum of two hundred and thirty three thousands pounds, granted by Parliament to promote the agricultural dairy, fruit and wine industries. By authority: Robt. S. Brain, Government Printer, Melbourne.

№ 4. За введеніе въ употребленіе новыхъ машинъ и приспособленій, чтобы усовершенствовать производство многихъ сельскохозяйственныхъ продуктовъ, улучшить сельско-хозяйственные методы или пріемы и для премій за новыя изобрѣтенія вообще въ сельскохозяйственной практикѣ.

№ 5. Для публикацій сельскохозяйственныхъ отчетовъ, включая сюда иллюстраціи въ связи съ дѣломъ обученія свѣдущими людьми, вышеуказанными.

№ 6 Для поощренія разведенія лѣсовъ.

Условія выдачи и размѣры премій для главнѣйшихъ цѣлей таковы: по № 1. А. предназначена была сумма въ 75,000 ф. за разные виды садовой и полевой культуры; къ первой относится разведеніе винограда и разнообразныхъ садовыхъ фруктовъ и даже нѣкоторыхъ ягодъ, начиная съ яблоковъ и апельсиновъ и кончая крыжовникомъ и малиной. Къ полевымъ культурамъ относятся различные виды волокнистыхъ растеній (ленъ, пенька, джута, раме, новозеландскій ленъ и пр.), растенія для выдѣлки бумаги (asparto), маслянистыя растенія, сахаросодержащія растенія, растенія для выдѣлки таннина, красильныя растенія, медицинскія и растенія для цѣлей парфюмерныхъ. Во всѣхъ этихъ случаяхъ условіемъ выдачи премій является предварительное согласіе министерства земледѣлія или согласіе съ его распоряженіями какъ относительно мѣстности и самой земли, гдѣ растеніе посажено, такъ относительно методовъ его обработки или культуры. Поэтому вездѣ требуется предварительное заявленіе сельскаго хозяина о желаніи извѣстной культурой заработать премію, и указанный участокъ земли поступаетъ подъ надзоръ чиновниковъ министерства, имѣющихъ постоянный доступъ для наблюденія за обработкой. Затѣмъ вездѣ требуется отъ сельскаго хозяина предварительное описаніе положенія земли и указанія культуры и сорта растеній и доказательства, что такое лицо является полнымъ владѣльцемъ земли, если не собственникомъ. Нѣкоторыя растенія, какъ виноградъ, напр., вызываютъ особыя требованія: премія совсѣмъ не выдается въ тѣхъ мѣстностяхъ, гдѣ была филоксера. Сроки для выдачи премій различаются по растеніямъ, какъ и самые раз-

мѣры ихъ. Для виноградника максимальная премія не превышаетъ 2 ф. за акръ при условіи, что виноградникъ занимаетъ не меньше цѣлаго акра и что не больше 50 акровъ находится въ однѣхъ рукахъ, и притомъ уплата преміи совершается въ теченіе шести лѣтъ въ такомъ порядкѣ: половина преміи уплачивается черезъ годъ послѣ посадки черенковъ, четверть—черезъ два года и другая четверть—черезъ три. Для фруктовыхъ садовъ премія 3 ф. с. на акръ, кромѣ ягодныхъ кустарниковъ, для которыхъ на половину меньше. Для различныхъ растительныхъ продуктовъ, кромѣ упомянутыхъ — не болѣе 2 ф. на акръ и опять для однихъ растеній минимумъ посадки—акръ, для другихъ даже полъ-акра. Премія уплачивается послѣ первой жатвы этихъ растеній.

По № 1. В. назначена общая сумма преміи въ 37,000, причемъ пріемы и размѣры назначенія премій различаются, смотря по разнообразнымъ производствамъ, входящимъ въ составъ этого номера. Такъ для фабрикъ по приготовленію фруктовыхъ консервовъ и сушкѣ фруктовъ, за первыя 20 тоннъ, премія можетъ доходить до 100 ф. с., за каждую же сверхъ того тонну—по 3 ф., и если, по усмотрѣнію министра, подобная консервная фабрика фруктовъ содержится не въ должной чистотѣ и порядкѣ, премія можетъ быть отнята. Заведеніе (собственно factory, фабрика) для выдѣлки сливокъ и масла получаетъ премію во 100 ф., если производитъ тотъ или иной продуктъ хорошаго качества, перерабатывая не менѣе въ среднемъ 500 галлоновъ молока въ недѣлю въ теченіе 12 мѣсяцевъ, и сверхъ того можетъ получить добавочную премію въ 5 ф. на 1,300 галлоновъ молока, переработанныхъ въ теченіе 12 мѣсяцевъ, причемъ, впрочемъ, въ однѣ руки не можетъ быть выплачено болѣе 300 ф. при выдѣлкѣ масла или 200 — при выдѣлкѣ сливокъ; и точно такъ же, какъ въ первомъ случаѣ, выдача преміи можетъ быть остановлена, если министръ найдетъ, что заведеніе содержится не въ достаточной чистотѣ и порядкѣ. Съ изюма, фигъ и коринки и приготовленій изъ нихъ выплачивается преміи не больше 5 ф. за каждую тонну фруктовъ и въ сложности не больше 100 ф. с. на одну фабрику.

Фабрикамъ растительныхъ маслъ уплачивается по 1 шил. на галлонъ, но не больше въ сложности 500 ф. с.

на фабрику. Сюда относятся масла: миндальное, оливковое, касторовое, конопляное, подсолнечное и нѣкоторыя другія. Фабрикамъ для выдѣлки льна и пеньки туземнаго производства—премія въ 5 ф. съ тонны, сахарнымъ фабрикамъ, выдѣлывающимъ сахаръ изъ свекловицы или сорго мѣстнаго производства—100 ф. за 20 тоннъ сиропа или сахара рыночнаго достоинства, а за добавочную тонну 5 ф., но въ сложности не болѣе 500 ф. с. на фабрику. Премія въ 40 ф. с.—фабрикамъ для приготовленія порошку для истребленія насѣкомыхъ изъ туземнаго продукта при приготовленіи не менѣе тонны и добавочная премія въ 20 ф. за каждую новую тонну порошка, максимумъ—100 ф. с. для фабрики. Такъ же, какъ и въ первомъ случаѣ, требуется предварительное заявленію правительству о желаніи работать для полученія преміи, описаніе фабрики, мѣстности и т. д. Сюда же относятся преміи табачнымъ фабрикамъ въ размѣрѣ 50 ф. при выдѣлкѣ изъ мѣстнаго табаку 2000 фунтовъ табаку хорошаго сорта и по настоящей рыночной цѣнѣ и добавочныхъ 5 ф. стерлинговъ за каждые 200 фунтовъ лишняго приготовленнаго табаку, максимумъ—500 ф. с. Премія можетъ быть прекращена, если, по мнѣнію министерства, фабрика будетъ найдена не соотвѣтствующей должному порядку.

Весьма интересны для насъ условія премій для № 1 С или для молочныхъ продуктовъ и фруктовъ, предназначенныхъ для вывоза за границу. На первомъ мѣстѣ здѣсь стоитъ коровье масло, конечно, туземнаго производства; оригинальною чертою условія можетъ считаться, что *премія назначается съ каждаго фунта коровьяго масла, вывезеннаго за границу, но соразмѣрно той цѣнѣ, за которую масло тамъ продано.*

Если такое масло продано въ странѣ, въ которую вывезено:

за 7 пенсовъ или выше, до 9 п. съ фунта, то размѣръ преміи опредѣляется въ 1 пенни съ фунта.
если за 9 п. и до 10 п., то . . . въ $1\frac{1}{2}$ пенни.
если за 10 п. и до 9 шиллинга. . „ 2 „
если за 1 шиллингъ, то премія. . „ 3 „

Такимъ образомъ преміи какъ бы пропорціональны: чѣмъ продуктъ дороже проданъ, тѣмъ премія выше.

Условіемъ выдачи преміи на масло является, во первыхъ, предварительный осмотръ вывозимаго масла чи-

новникомъ министерства и одобреніе имъ и что масло должно быть продано въ ту страну, въ которую вывезено агентомъ, одобреннымъ министромъ. Наконецъ, съ цѣлью пособія молочному хозяйству, министерство съ своей стороны обѣщаетъ хозяевамъ сохранять масло въ продолженіе лѣтняго сезона, не свыше 3 мѣсяцевъ, безъ всякой платы въ правительственномъ холодильникѣ въ Ньюпортѣ. Совершенно аналогичны правила по вывозу фруктовъ: 2 шиллинга платится за ящикъ свѣжихъ фруктовъ и 20 шилл. за hundred-weight, а за консервы и сушеные фрукты—отъ 20 до 30 шил. за hundred-weight; но во всякомъ случаѣ премія за вывозъ не должна превосходить 25% той цѣны, за которую онъ проданъ за границей, за исключеніемъ фруктовъ въ жестянкахъ. Министру предоставлено право за каждый отдѣльный періодъ опредѣлять максимумъ преміи каждому отдѣльному фабриканту. Такъ же точно, какъ и относительно масла, обязательнымъ условіемъ является предварительный осмотръ и одобреніе чиновникомъ, и если фрукты прибыли въ мѣсто назначенія въ хорошемъ состояніи, премія уплачивается министерствомъ по полученіи отъ агента счетовъ по продажѣ фруктовъ въ странѣ вывоза.

Сообразно съ предыдущимъ, по № 2 выдается премія въ 20 ф. с. лицу, которое ввезетъ въ колонію и успѣшно культивируетъ новую разновидность растенія или сѣмянъ, съ одобренія или по указанію министерства земледѣлія. При этомъ ставится въ обязанность желающему получить премію, если министерство пожелаетъ, продать ему изъ выроощенныхъ такимъ образомъ растеній, черенковъ или отростковъ не дороже 6 пенсовъ за штуку. Изъ ассигнованной на этотъ предметъ суммы (10,000 ф. с.) министерство само можетъ выписать сѣмена или растенія для распространенія ихъ въ колоніи. По № 3, какъ выше указано, ассигнована сумма въ 43,000 ф. с. для обученія или для организаціи странствующихъ учителей, обязанности коихъ опредѣляются или предсѣдателемъ исполнительнаго совѣта—губернаторомъ или министромъ. Во всякомъ случаѣ для учителей этихъ обязательно не оставаться на одномъ мѣстѣ на срокъ единовременно болѣе 30 дней, если только министръ особымъ на то предписаніемъ не распорядится иначе.

Странствующіе учителя преподаютъ практически слѣдующіе предметы:

Уходъ за виноградниками.

Винодѣліе.

Плодоводство.

Сушка и выдѣлываніе всякаго рода консервовъ изъ фруктовъ.

Культура растеній волокнистыхъ, растеній для производства писчей бумаги, масляничныхъ, танинныхъ, медицинскихъ, красильныхъ, парфюмерныхъ и для истребленія насѣкомыхъ.

Первоначальная обработка всѣхъ вышеупомянутыхъ растительныхъ продуктовъ или приготовленіе ихъ для фабрики.

Ирригація для земледѣльческихъ цѣлей.

Всѣ виды молочнаго хозяйства.

Шелководство.

По № 4 ассигнуется 11,000 ф. с. для ввоза министерствомъ земледѣлія новыхъ машинъ и приспособленій для сельскаго хозяйства, ради выставокъ и ознакомленія съ ними хозяевъ. Изъ этой же суммы выдаются призы за новыя изобрѣтенія въ машинахъ и орудіяхъ, употребляемыхъ при хозяйствѣ и культурахъ растительныхъ производствъ. По № 5 12,000 ф. с. назначаются на изданіе разнородныхъ земледѣльческихъ отчетовъ и сочиненій.

Такова сущность закона и правилъ для поощренія сельскаго хозяйства колоніи, вступившихъ въ силу въ 1889 году. Результаты, которые успѣли уже обнаружиться за короткій срокъ существованія данной системы, слѣдующіе: отчетъ министра земледѣлія за 1893 г. заявляетъ, что уже 1415 заявленій поступило отъ хозяевъ для полученія премій за разведеніе винограда на 11,932 акрахъ и 1.377 заявленій для занятія подъ сады 7.514 акровъ, засаженныхъ фруктовыми деревьями и 364—новыми растительными произведеніями. Площадь подъ садами и виноградниками выросла съ 40,419 акровъ въ 1889 году до 63,533 въ 1892 году и 72,790—въ 1893 году; въ слѣдующемъ 1894 году площадь, занятая виноградниками, увеличилась на 12,500 акровъ съ соотвѣтствующимъ увеличеніемъ числа заявленій. Размѣръ плодовыхъ садовъ выросъ на 8308 акровъ и другихъ растительныхъ произведеній—на 280 акровъ.

Всѣ усилія министерства, говоритъ отчетъ, направлены были на обученіе сельскихъ хозяевъ. Старая система неразборчиваго разведенія разныхъ сортовъ плодовъ для снабженія ближайшаго рынка фруктами уступила мѣсто болѣе раціональнымъ пріемамъ, и распространяется разведеніе такихъ деревьевъ, плоды которыхъ пригодны для сушки, консервовъ или вывоза въ зеленомъ видѣ. Преміями пользуется значительное число мелкихъ земельныхъ арендаторовъ съ ограниченными средствами, и увеличивается число ремесленниковъ и другихъ, которые сберегли немного денегъ, чтобы купить кусокъ земли, поселить тамъ свои семейства и, несомнѣнно, добавляетъ министръ, такія лица увеличатъ наше плодоводство. Многіе сельскіе хозяева, прежде сѣявшіе лишь зерновой хлѣбъ или занимавшіеся скотоводствомъ, принялись за виноградство и, повидимому, съ выгодой и успѣхомъ. Отчетъ за 1894 годъ уже говоритъ, что плодоводство въ колоніи принимаетъ все болѣе и болѣе широкіе размѣры и подаетъ надежна хорошій вывозъ. Задержкой для развитія послѣдней торговли является еще недостатокъ въ странѣ подходящихъ для экспорта сортовъ и должнаго знакомства съ практикой фруктоваго экспорта, на что теперь и устремлено вниманіе правительства. Не смотря на появленіе филоксеры, министръ выражаетъ надежду, что скоро Викторія сдѣлается одною изъ крупныхъ странъ вывоза винограднаго вина и другихъ однородныхъ продуктовъ. Щедрая премія въ 2 ф. на акръ для волокнистыхъ растеній дала значительный толчекъ ихъ разведенію: изъ масляничныхъ же наибольшій успѣхъ, повидимому, имѣетъ разведеніе растеній и выдѣлка масла льняного и касторовaго или клещевиннаго.

Относительно поощренія фабрикъ или заведеній для разныхъ сельскохозяйственныхъ продуктовъ и спеціально фруктовъ и иныхъ растеній успѣхи, по словамъ отчета, превзошли ожиданія: масса фруктовъ, которая прежде ежегодно пропадала, вслѣдствіе неумѣнія сохранять, въ настоящее время, благодаря обученію способамъ раціональной сушки, сберегается для внутренняго рынка и вывоза, притомъ по очень дешевой цѣнѣ. Устроенная недавно школа садоводства съ обширными разсадниками и питомниками распространяетъ быстро по странѣ новые сорта плодовыхъ деревьевъ и

кустарниковъ. Пробная ферма съ парфюмерными, медицинскими и фабричными растеніями дѣятельно знакомитъ съ ними заинтересованную публику, и каждый годъ поступаютъ заявленія въ министерство земледѣлія о засадкѣ земли или посѣвахъ тѣми или иными новыми растеніями, преимущественно для фабричныхъ цѣлей. Опыты выдѣлки маслъ и эфировъ уже изъ туземныхъ растеній оказались вполнѣ удачны. Разведеніе табаку и табачная промышленность, до послѣдняго времени почти неизвѣстная въ колоніи, начинаетъ быстро развиваться: въ 1893 году подъ табакомъ было занято на преміи 477 акровъ, а въ 1894 г. уже 1083 акра. Попытки разведенія сахаросодержащихъ растеній также вполнѣ удались, и по анализу правительственнаго химика, свекловица, выращенная въ Викторіи, не уступаетъ по содержанію лучшимъ сортамъ въ Европѣ [1]).

Самый главный, можно сказать колоссальный, успѣхъ въ своихъ предначертаніяхъ Викторія имѣла, однако, въ молочныхъ продуктахъ и спеціально въ выдѣлкѣ и вывозѣ свѣжаго масла: „лишь зимой 1889—90 года, благодаря описаннымъ стараніямъ правительства Викторіи, въ ней началось", пишетъ въ своемъ отчетѣ г. Вильсонъ, завѣдующій молочнымъ хозяйствомъ въ колоніи, „приготовленіе масла въ крупныхъ размѣрахъ или буквально *фабричная система* молочнаго хозяйства (factory system of Dairy) и результатъ *превзошелъ самыя сангвиническія ожиданія*". Въ 1894 году 42 заведенія для масла получили преміи и 124—для выдѣлки сливокъ, и вывозъ масла въ Европу, какъ доказываетъ нижепомѣщенная табличка, росъ чуть ли не по днямъ.

Годы.	Вѣсъ въ тоннахъ.	Цѣнность вывоза.
1889—90	369 1/4	51,300
1890—91	759 1/4	91,200
1891—92	2,139 1/2	225,000
1892—93	3,613 1/2	404,432
1893—94	7,652 1/4	761,273
1894—95	11,584 3/4	1,081,243

Итакъ, въ шесть лѣтъ производство масла для заграничнаго отпуска выросло по размѣрамъ въ 31 разъ,

---

[1]) Act 53 Vict. № 1046. Agricultural and other Grants. Melbourne. 1883 and 1894. *D. Martin*, Secretary of Agriculture.

а по цѣнѣ въ 21 разъ и семь лѣтъ назадъ составляя ничто, нынѣ даетъ немногочисленному населенію колоніи (1,137,272 чел., около 10-ти милліоновъ рублей въ годъ! [1]).

Въ своемъ отчетѣ г. Вильсонъ, знакомя съ достигнутыми результатами, отнюдь не совѣтуетъ однако на нихъ успокоиться, а напротивъ итти дальше, усовершенствуя, а главное удешевляя производство. Сельскимъ хозяевамъ Викторіи приходится конкурировать, доставляя свое масло и иные продукты за десятки тысячъ миль, съ ближайшими сосѣдями главнаго англійскаго рынка— Даніей, Франціей, Бельгіей, Голландіей и пр. Въ среднемъ, по расчету Вильсона, выручается 10 пенсовъ за фунтъ масла, но необходимо постараться, говоритъ онъ, удешевить эту цѣну, нисколько не уменьшая высокаго достоинства продуктовъ. Разрѣшить эту задачу возможно, по его мнѣнію, если пойти по стопамъ соперниковъ, главнымъ образомъ шведскихъ и норвежскихъ молочныхъ хозяевъ. Въ этихъ странахъ, по его словамъ, разведеніе и кормленіе молочныхъ коровъ сдѣлалось почти наукою и удои несравненно выше Викторіи: въ этомъ направленіи и должны дѣйствовать сельскіе хозяева колоніи для вящаго успѣха въ будущемъ, т. е. стремиться улучшить породу своего скота и выучиться его кормить какъ слѣдуетъ. Этими путями главнѣйшимъ образомъ можно добиться дальнѣйшаго удешевленія продукта. Далѣе г. Вильсонъ передаетъ условія, съ помощью которыхъ завоеванъ Лондонскій рынокъ для масла изъ Викторіи. Самый тщательный осмотръ и надзоръ за качествомъ и упаковкой масла и другихъ подверженныхъ порчѣ продуктовъ установленъ при экспортѣ за границу. Правительственными чиновниками допускаются къ вывозу лишь продукты лучшаго качества и на таковые лишь накладывается штемпель. При чрезвычайно быстромъ, какъ мы видимъ, ростѣ вывоза естественно должно было доставляться между другимъ и много масла низкаго достоинства, но таковое рѣшительно забраковывалось: инспекція производилась до такой степени строго, чтобы поддержать честь и репутацію своего продукта, что

[1]) Department of Agriculture. *Victoria*. Report by M-r D. *Wilson*, Dairy Expert, on the Dairying Industry in Victoria. 1894—95.

даже очень хорошее масло, но съ нѣкоторымъ наружнымъ изъяномъ, хотя и было отправлено въ Англію, но съ мѣткой не „столоваго" а „кухоннаго" масла (pastry) и продано на 30, 40% дешевле [1]).

Далѣе Вильсонъ еще разъ напоминаетъ хозяевамъ о необходимости лучшей упаковки масла, непремѣнно въ ящикахъ установленнаго вѣса (56 фунтовъ), чтобы ящикъ отнюдь не былъ сдѣланъ изъ свѣжаго дерева, чтобы масло сбивалось не въ слишкомъ высокой температурѣ, и въ заключеніи рекомендуетъ завести спеціальнаго агента въ Лондонѣ и употребить всѣ старанія, чтобы понизить далѣе фрахты за перевозку, а также согласовать, по возможности время доставки масла и другихъ продуктовъ съ временемъ ихъ транспортировки. Для успѣховъ спеціально сыроваренія, которое тамъ еще весьма несовершенно, Вильсонъ предлагаетъ непремѣнно пригласить учителей. указывая въ этомъ отношеніи на Канаду и излагая выгоды, которыя отсюда проистекутъ. Другое производство, на этотъ разъ уже не молочное, которому онъ пророчитъ блестящую будущность въ колоніи и на которое обращаетъ особое вниманіе хозяевъ, это—пчеловодство. Поощряемые маленькою преміею, хозяева уже занялись этимъ дѣломъ, и, по его словамъ, приготовлено для отправки 15 тоннъ меду въ Лондонъ, гдѣ можно выручить, будто-бы, до 30 ф. с. за тонну. Вообще, по его мнѣнію, пчеловодство можетъ сдѣлаться очень хорошимъ и выгоднымъ подспорнымъ занятіемъ для сельскихъ хозяйствъ, но необходимо продуктомъ высокаго достоинства и строгимъ контролемъ при вывозѣ завоевать себѣ довѣріе на европейскихъ рынкахъ.

За сезонъ 1894 года правительство Викторіи въ первый разъ сдѣлало попытку въ небольшихъ размѣрахъ перевозить цѣлый рядъ мясныхъ продуктовъ въ свѣжемъ мороженномъ видѣ. Поощреніемъ къ этому были ранѣе сдѣланныя попытки вывозить въ холодильникахъ свѣжіе фрукты. Въ видѣ опыта также свинина, баранина и птицы, зайцы и кролики были доставлены въ Европу въ превосходномъ состояніи, и съ сезона 1895—96 годовъ министерство земледѣлія Викторіи открыло, какъ новое

---

[1]) Department of Agriculture, *Victoria*. Report by M-r *D. Wilson*, Dairy Expert, on the Dairying Industry in Victoria. 1894—95.

и серьезное предпріятіе въ значительныхъ размѣрахъ,— доставку въ Европу мясной провизіи и яицъ (конкуренція съ Россіей) въ мороженномъ видѣ. Для этой цѣли устроены особые холодильники, куда въ установленное время, послѣ тщательнаго осмотра правительственными чиновниками, мясо принимается, взвѣшивается, штемпелюется, замораживается и сохраняется въ правительственныхъ ледникахъ до нагрузки на судно, за это взыскивается съ отправителя по 7 пенсовъ съ бараньей туши и по 7 пенсовъ за каждые 50 фунтовъ вѣса быка или теленка и т. д. Спеціальныя правила по этому поводу, только что изданныя, предусматриваютъ какъ время для каждаго сорта мясного продукта, когда его лучше доставить для отправки въ Европу, такъ тщательно и видъ, въ которомъ продуктъ долженъ быть доставленъ, и самый способъ раздѣлки или упаковки его: такъ напр. на счетъ свинины сообщается, что лучше всего доставлять ее въ періодъ съ октября по мартъ, туша свиньи должна вѣсить не менѣе 65 фунтовъ; заколоты свиньи и раздѣлка туши должны быть произведены извѣстнымъ указаннымъ способомъ; кто же съ послѣднимъ не знакомъ, тотъ долженъ доставить живое животное въ Престонъ, гдѣ по уплатѣ $3^1/_2$ шиллинговъ съ головы, свинья будетъ заколота и приготовлена спеціалистомъ, приглашеннымъ для этого отъ правительства. Правила предусматриваютъ всевозможныя, повидимому, мелочи, напр. въ упаковкѣ яицъ, чтобы каждый рядъ яицъ былъ переложенъ бумагой, чтобы каждый теленокъ, прежде чѣмъ зарѣзанъ, былъ тщательно вымытъ, такъ какъ онъ доставляется въ Европу въ своей собственной шкурѣ, и надо, чтобы онъ явился въ «приличномъ видѣ» (presentable appearance) и т. д.

Неизвѣстно, разумѣется, какъ пойдетъ это новое предпріятіе Викторіи,—тѣмъ болѣе оно имѣетъ не мало конкурентовъ, особенно въ лицѣ американцевъ, но отчетъ г. Мартина, министра земледѣлія, на основаніи уже сдѣланныхъ раньше въ маленькомъ масштабѣ попытокъ, высказывается о будущемъ радужнымъ образомъ, продолжая настаивать, однако, какъ и въ ранѣе указанныхъ случаяхъ, чтобы всѣ мѣстные продукты, доставляемые хозяевами для экспорта, были непремѣнно *высшаго качества* (prime quality), ибо этимъ только,

вмѣстѣ съ возможно дешевой цѣной, Викторія можетъ завоевать себѣ прочный рынокъ въ Европѣ. Съ своей стороны правительство озабочивается, повидимому, принятіемъ всякихъ мѣръ для дальнѣйшаго удешевленія транспортировки въ неменьшей степени, нежели хозяева разведеніемъ и приспособленіемъ животныхъ, пригодныхъ для экспорта.

Добавимъ къ этому, что нѣкоторыя изъ названныхъ отраслей сельскохозяйственной промышленности въ Викторіи, какъ указываетъ мнѣ въ своемъ письмѣ г. министръ Мартинъ, настолько уже успѣли развиться, что правительство колоніи нашло дальнѣйшее поощреніе ихъ преміями излишнимъ, почему эти послѣднія, напр., для виноградниковъ, для маслодѣланія, уже отмѣнены. Для новаго предпріятія, вывоза битаго мяса—ихъ даже совсѣмъ нѣтъ, помощь правительства ограничивается устройствомъ холодильниковъ, помощью при упаковкѣ, и нѣкоторымъ содѣйствіемъ при транспортировкѣ, такъ какъ стоимость провоза уплачивается все-таки владѣльцемъ скота или иныхъ продуктовъ.

По стопамъ Викторіи идетъ другая австралійская колонія, *Новый Южный Валлисъ*. Потому ли что въ ней населеніе еще сравнительно съ площадью ничтожно (въ ней подъ обработкой 6% площади) или по другимъ причинамъ, но потребность измѣненія характера сельскаго хозяйства и усиленія экспорта въ ней не чувствовалось такъ остро, какъ въ первой колоніи—Викторіи, а потому она переживаетъ лишь первую стадію, такъ сказать, развитія, исключительно довольствуясь обученіемъ и разнообразными опытами или экспериментами для того, чтобы создать условія или подготовить почву для экспорта развитіемъ новыхъ отраслей хозяйства, и во многихъ случаяхъ она подражаетъ Викторіи. Три отчета министерства земледѣлія этой колоніи за 1893, 1894 и 1895 гг. содержатъ по этому поводу много любопытныхъ образцовъ и указаній. Колонія завела цѣлый рядъ экспериментальныхъ станцій, нѣсколько агрономическихъ учебныхъ заведеній, имѣетъ свой обширный холодильникъ при мясномъ рынкѣ въ Darling Harbour и усердно занимается опытами съ цѣлью созданія вывоза

---

1) Department of Agriculture, Victoria. *Victoria*. Shipping Regulations. Season 1895—6.

и новыхъ отраслей сельскаго хозяйства. Отчетъ министра за 1893 годъ, напр., содержитъ описаніе цѣлаго ряда экспериментовъ въ казенномъ холодильникѣ (cold storage), какого рода именно фрукты болѣе удобны при сохраненіи при длинной перевозкѣ, въ какой температурѣ ихъ надо для этого держать, какъ упаковывать, какъ содержать, какая степень сухости для этого требуется и т. д. Въ слѣдующемъ году серія экспериментовъ этого рода продолжалась и привела къ весьма поучительнымъ результатамъ: нѣкоторые болѣе нѣжные фрукты оказались непригодными для перевозки, другіе же вполнѣ подходящими, если поддерживать въ холодильникѣ, устроенномъ на кораблѣ, должную вентиляцію; яблоки, груши, сливы, нѣкоторые сорта винограда и другихъ фруктовъ прекрасно выдерживались при искусственной температурѣ даже отъ 41 до 43 градусовъ по Фаренгейту, но при условіи, если фруктъ заботливо собирался, сортировался и хорошо уложенъ. По изслѣдованію Бенсона, ученаго, завѣдывающаго садоводствомъ въ колоніи, оказалось, однако, мало хорошихъ фруктовъ для вывоза, такъ какъ большинство ихъ потребляется на мѣстномъ рынкѣ. Съ этою цѣлью министерство земледѣлія употребляетъ старанія распространить новые сорта фруктовыхъ деревьевъ, обучить уходу за ними и искусству ихъ укладывать. На экспериментальной фермѣ Wagga-Wagga устроенъ былъ обширный садъ и виноградникъ, и давались желающимъ наставленія и читались пробные уроки какъ собственно по садоводству, такъ по приготовленію плодовъ въ прокъ, сушкѣ ихъ, консервированію, приготовленію изюма и т. д. Отростки, черенки и сѣмена получались изъ Викторіи и изъ Америки, и дѣлались опыты ихъ посадки. Въ добавокъ къ этому министерство земледѣлія старалось всѣми способами распространить между сельскими хозяевами необходимость представлять на рынокъ фрукты въ возможно совершенномъ видѣ, прилично и удобно уложенные, и для этого давались нужныя наставленія. Партія апельсиновъ (350 ящиковъ) мѣстнаго произрастанія была послана въ Лондонъ, но, къ сожалѣнію, благодаря дороговизнѣ перевозки, была продана съ убыткомъ, хотя фрукты пришли въ прекрасномъ состояніи. Странствующіе учителя-садоводы переходили съ мѣста на мѣсто по тѣмъ участкамъ ко-

лоніи, гдѣ больше занимаются этою отраслью хозяйства, демонстрировали, читали лекціи и знакомили публику съ разными видами плодовыхъ культуръ, а также съ важностью сортировки фруктовъ, для чего правительство Новаго Южнаго Валлиса выписало изъ Калифорніи особую сортировальную машину (grading machine)[1]).

Изъ прочихъ растеній значительное вниманіе въ Новомъ Южномъ Валлисѣ обращено на цвѣточную культуру и культуру растеній для выдѣлки эссенцій масла для парфюмерныхъ цѣлей. Съ этою цѣлью произведенъ былъ цѣлый рядъ эксперементовъ разными хозяевами по инициативѣ правительства. Выдѣланныя масла были посланы извѣстному дистиллятору и торговцу этими товарами W. J. Bush and C⁰ въ Лондонѣ, и съ его стороны вызвали лестную аттестацію и увѣреніе, что если въ будущемъ дѣло пойдетъ также хорошо, то торговое предпріятіе эссенціи масла обѣщаетъ полный успѣхъ. Разведеніе тутоваго или шелковичнаго дерева, даже кофейнаго въ болѣе теплыхъ мѣстностяхъ колоніи, дали прекрасные результаты. Выдѣланное же въ колоніи вино уже давно въ маленькомъ количествѣ доходитъ до Европы и оцѣнено по достоинству.

Тотъ же отчетъ Министерства за 1894 годъ описываетъ цѣлый рядъ попытокъ со стороны правительства колоніи развить фабричное или крупное маслодѣланіе въ интересахъ экспорта. Новый Южный Валлисъ идетъ и въ этомъ случаѣ по стопамъ Викторіи и старается воспользоваться ея опытомъ въ этомъ дѣлѣ. Извѣстный спеціалистъ по этому дѣлу въ Англіи Валентинъ, при посѣщеніи колоніи сдѣлалъ рядъ осмотровъ заведеній для выдѣлки масла, и нашелъ ихъ вполнѣ удовлетворительными и познакомилъ между, прочимъ, съ системой сортировки масла, Въ отличіи отъ Викторіи, которая приготовляетъ масло спеціально для экспорта и этимъ достигла такихъ блестящихъ результатовъ, Новый Южный Валлисъ, имѣя, вѣроятно, болѣе богатый внутренній рынокъ, готовитъ масло для него и только избытокъ съ нѣкоторыхъ наиболѣе крупныхъ заведеній сбываетъ за границу. Въ 1893 году

---

[1]) 1893. *New South Wales.* Department of Agriculture (Annual Report) Sydney: Charles Potter, Government Printer.

экспортъ масла составлялъ 89,929 ф. с. и 1894 г.— 114,000 ф. с. Съ цѣлью болѣе поощрить эту важную отрасль хозяйства правительство колоніи устроило въ своемъ сельскохозяйственномъ институтѣ въ Hawksbury для всѣхъ желающихъ лицъ обоего пола курсы по маслодѣлію и сыроваренію и вообще старалось распространить улучшенные способы какъ выдѣлки масла такъ и упаковки его для отпуска [1]).

До 1895 года правительство Новаго Южнаго Валлиса довольствовалось, какъ было уже сказано, лишь опытами и эксперементами въ производствѣ сельскохозяйственныхъ продуктовъ и отпускѣ ихъ за границу. Путемъ обученія главнымъ образомъ оно старалось развить соотвѣтствующія отрасли хозяйства и подготовить условія, необходимыя для вывоза, напр. разведеніе соотвѣтствующихъ сортовъ или породъ, знакомство хозяевъ со способами упаковки и пр. Въ прошломъ 1895 г. правительство Новаго Южнаго Валиса уже обратило серьезное вниманіе на ознакомленіе съ своими продуктами иностранныхъ рынковъ, устроило отпускъ многихъ сельскохозяйственныхъ продуктовъ въ болѣе значительныхъ размѣрахъ, и отчетъ министерства земледѣлія колоніи за 1895 годъ весь наполненъ описаніемъ цѣлаго ряда экспортныхъ попытокъ новыхъ продуктовъ и завязанныхъ новыхъ торговыхъ связей съ Европой и Америкой, особенно съ Канадой „Образцы нашихъ продуктовъ всѣхъ сортовъ“, говоритъ отчетъ, „включая шерсть, дерево, нѣкоторые зерновые хлѣба, плоды, мясные консервы, масло, сыръ, медъ и т. д.—были посылаемы нами во всѣ концы свѣта, и министерства земледѣлія признается въ настоящее время какъ бы за главную справочную контору колоніи, куда являются покупатели или чаще ихъ агенты, пишутъ или справляются съ цѣлью получить тѣ или иные образцы продуктовъ или свѣдѣнія о нихъ“. Далѣе отчетъ сообщаетъ, что иногда слышатся голоса что Лондонскій рынокъ уже будто бы переполненъ продуктами, и замѣчаетъ по этому поводу, что англійская провинція еще совсѣмъ не знаетъ австралійскихъ продуктовъ, что мясо, напр.,

---

[1]) 1894. *New South Wales.* Department of Agriculture and Forests (First Report) *Harrie Wood,* Under Secretary for Mines and Agriculture.

въ Англіи употребляется преимущественно лишь высшимъ и среднимъ классомъ и что, если Австраліи удастся тамъ открыть провинціальные рынки, то на одномъ только мясѣ она заработаетъ крупную выручку. Въ доказательство этого приводится статистическая таблица ввоза въ Англію разныхъ сельскохозяйственныхъ продуктовъ, дающая понять, какой неистощимый для сбыта австрійскихъ продуктовъ рынокъ представляетъ ея метрополія. Затѣмъ слѣдуетъ собственный списокъ сбыта произведеній Новаго Южнаго Валлиса за послѣдній отчетный годъ.

На первомъ мѣстѣ стоитъ вывозъ домашней птицы. По словамъ отчета Министерства этой отрасли экспорта Новаго Южнаго Валлиса въ Англіи можно обѣщать большое развитіе въ будущемъ.—Извѣстный спеціалистъ, Валентинъ, пишетъ по этому поводу также, что экспортную торговлю битой птицей изъ Н. Ю. Валлиса въ Англію можно считать установившимся фактомъ. Соединенное Королевство за 1893 годъ ввозило птицы изъ-за границы на 578,959 ф. с., изъ которыхъ 300,000 ф. приходилось на Францію, и это огромное потребленіе (болѣе 5 милліоновъ русскихъ рублей) продолжаетъ расти. „Въ послѣднее время", добавляетъ Валентинъ, „битую мороженную птицу начали ввозить изъ Россіи, но способъ упаковки и отдѣлки ея для рынка *такъ же плохо рекомендуетъ русскій продуктъ—глазу, какъ порода и выкормка птицы—вкусу.*" Новый Южный Валлисъ и вообще Австралія по его мнѣнію, имѣютъ въ дѣлѣ снабженія дичью англійскаго рынка множество преимуществъ передъ остальными странами, главнымъ образомъ благодаря своему климату и разницѣ временъ года. Далѣе, отчетъ настоятельно совѣтуетъ отпускъ птицы для этой цѣли наилучшаго качества и породъ, чисто и заботливо уложенной и, сообщая вѣроятную минимальную цѣну, добавляетъ, что это (2 шил. 6 пенс.) расцѣнка русской птицы, которая-де гораздо ниже австралійской. По образцу Викторіи, министерство земледѣлія предполагаетъ обязательнымъ при вывозѣ птицы строгій тщательный контроль, какъ и для всѣхъ вообще продуктовъ, подверженныхъ легкой порчѣ. Тутъ же кстати добавляется объ удачномъ вывозѣ свѣжихъ яицъ изъ Н. Ю. Валлиса въ Канаду (Ванкуверъ) и притомъ съ значительной выгодой, такъ какъ въ это время года

яица въ Сиднеѣ 5 пенсовъ за дюжину, а въ Ванкуверѣ—10.

Завѣдующій плодоводствомъ въ министерствѣ земледѣлія, г. Бенсонъ, сообщаетъ о вывозѣ плодовъ, повторяя опять, что для экспорта остается въ колоніи слишкомъ мало плодовъ отъ внутренняго потребленія, но что можно развить обширную отпускную торговлю фруктами съ Европой и съ большимъ барышомъ, если производители будутъ стараться выращивать тѣ именно фрукты, которые наиболѣе требуются для европейскихъ рынковъ, и выучаться доставлять плоды на рынокъ въ такомъ видѣ, чтобы они могли получить возможно высокую цѣну. Онъ настоятельно совѣтуетъ уменьшить количество сортовъ, такъ какъ для экспорта требуется лишь признанные образцы, и доставлять вообще отборные фрукты съ строгимъ ихъ выборомъ, если хотятъ обезпечить себѣ прочный рынокъ. Сдѣланы были между прочимъ попытки отправки лимоновъ и апельсиновъ мѣстнаго произрастанія въ Канаду и одного мѣстнаго фрукта (passion-fruit) въ Лондонѣ, которые дошли въ прекрасномъ состояніи.

По молочному хозяйству была обнаружена большая дѣятельность, и, какъ пишетъ отчетъ, въ колоніи Н. Ю. Валлисъ распространяется для этой цѣли устройство *коопераций или ассоціацій*, и примѣненіе этого способа къ дѣлу производства оказало по словамъ отчета, значительную пользу и дало ему большой толчекъ. Многіе мелкіе хозяева, жившіе прежде посѣвомъ зерновыхъ хлѣбовъ, благодаря этимъ артелямъ, получили возможность перейти на молочное хозяйство и имъ существовать. Былъ сдѣланъ также опытъ найти новый рынокъ для масла, а именно: свѣжее не соленое масло лучшаго качества было послано во Францію, дошло въ прекрасномъ состояніи, и цѣны были весьма подходящія; но, къ сожалѣнію, высокая, почти запретительная таможенная пошлина лишаетъ возможности вести дальнѣйшую торговлю этимъ продуктомъ во Франціи. Двѣ партіи сыровъ (cheddar cheese), приготовленныхъ при молочномъ хозяйствѣ Агрономическаго института, посланы были въ Лондонъ, и обѣ партіи проданы за хорошія цѣны и найдены экспертами прекраснаго качества, гораздо лучше, нежели канадскіе сыры, и если это

производство разовьется, то обѣщаетъ хорошее будущее для экспорта.

Далѣе, отчетъ сообщаетъ объ удачныхъ попыткахъ установить постоянную торговлю мясными консервами съ Канадой, которая лежитъ ближе Европы и тѣмъ представляетъ выгоду для австралійскаго вывоза. Цѣлый рядъ другихъ попытокъ вывоза за прошлый годъ въ ту же Канаду и въ Европу винограднаго вина, парфюмерныхъ маслъ, табаку, меду, прессованныхъ кожъ, совершенныхъ при участіи правительства Н. Ю. Валлиса, увѣнчался также большими или меньшими успѣхами и обѣщаетъ въ будущемъ, при должной энергіи, развитіе многихъ новыхъ отраслей сельскаго хозяйства колоніи при надежномъ сбытѣ ихъ продуктовъ за границу [1]).

О другихъ колоніяхъ Австраліи и ихъ попыткахъ для развитія разныхъ отраслей сельскохозяйственной промышленности и отпуска за границу, за неимѣніемъ подлинныхъ отчетовъ, сообщаемъ по даннымъ, опубликованнымъ въ Лондонской газетѣ «Таймсъ» [2]).

Колонія *Южная Австралія*: Уже съ давнихъ поръ въ Южной Австраліи употреблялись усилія на развитіе винодѣлія и на расширеніе сбыта вина въ метрополію. Еще до 1894 года число виноградныхъ лозъ, насаженныхъ въ Южной Австраліи, насчитывалось свыше 10 милліоновъ штукъ и правительство колоніи рѣшилось открыть складъ вина или подвалы съ виномъ въ Лондонѣ, причемъ впрочемъ, раньше посылки вина въ Европу, оно выдерживало его на мѣстѣ въ спеціальныхъ для того подвалахъ и подвергало его химическому анализу въ самой колоніи. Лондонскій складъ находится подъ наблюденіемъ правительственнаго чиновника, который не ограничиваясь однимъ надзоромъ надъ этимъ складомъ вина, присылаемаго туда изъ Австраліи, заботится въ то же время, на сколько возможно, и объ отысканіи покупателей продукта въ метрополіи, при-

---

[1]) 1895. Legislative Assembly. *New South Wales.* Agriculture and Forestry (Report on, from 1 January 1894 to 1 July 1895). Ordered by the Legislative Assembly to be printed, 28 November 1895. *Harrie Wood*, Under Secretary for Mines and Agriculure. Charles Potter, Government Printer. 1895.

[2]) „Times", Weekly Edition, отъ 3 января 1896 года.

чемъ входитъ въ сношенія съ маклерами, продаетъ иногда присланное вино съ аукціона и вообще употребляетъ всѣ старанія для его сбыта, такъ что южно-австралійскій винодѣлъ, отославши вино въ Лондонъ черезъ посредство своего правительства, не заботится больше уже ни о чемъ и лишь ожидаетъ получить чекъ или переводъ за проданное вино.

Впрочемъ, не ограничиваясь виномъ, правительство Южной Австраліи, подобно и другимъ колоніямъ, старается сбывать въ Европу также мясные продукты, птицу, дичь, фрукты и медъ, для чего въ главномъ городѣ колоніи Аделандѣ оно выстроило обширные холодильники и погреба и вошло въ соотвѣтствующія сдѣлки съ пароходными компаніями. Подобно Викторіи Южная Австралія еще въ 1892 году назначила спеціальную сумму въ 15,000 фунтовъ стерлинговъ большихъ премій хозяевамъ, желающимъ экспортировать въ Европу свое масло, причемъ прежде пріема масла для отправки въ Европу, правительственные чиновники производятъ строгой осмотръ продукта, изслѣдуя его какъ въ отношеніи качества, такъ и способовъ упаковки. Премія имѣла значеніе, главнымъ, образомъ, воспитательное съ цѣлью пріучить хозяевъ къ приготовленію надлежащаго продукта, который именно требуется на Лондонскомъ рынкѣ, и выучить ихъ должнымъ образомъ упаковывать масло для дальней перевозки, что составляетъ важную часть всей торговой операціи. Результаты, по словамъ корреспондента „Таймса", были *удивительно успѣшны*, и масло изъ этой колоніи въ возрастающемъ количествѣ сбывается въ Европу, причемъ выдѣлка его приняла повсюду *кооперативно-фабричный характеръ*.

Торговля виномъ въ Южной Австраліи точно также продолжаетъ развиваться и принимать все большіе размѣры: уже за первый годъ въ Англію было ввезено изъ колоніи 1700 хогсхэдовъ вина, при чемъ одной пошлины британскому казначейству было заплачено болѣе 5000 ф. с. Единовременно съ этой организаціей экспорта, правительство Южной Австраліи назначило особаго казеннаго винодѣла, коего обязанность заключается въ путешествіи по колоніямъ съ цѣлью чтенія лекцій и практическихъ демонстраціяхъ въ виноградникахъ по разведенію лозъ и выдѣлкѣ вина и раздачѣ всѣмъ же-

лающимъ даровыхъ совѣтовъ по этому предмету. Для той же цѣли поощренія винодѣлія и садоводства, въ послѣдніе годы, прошелъ цѣлый рядъ законодательныхъ актовъ, напр., ради предупрежденія занесенія въ колонію заразныхъ болѣзней растеній и противъ ихъ распространенія, а равно принятъ рядъ законодательныхъ мѣръ для истребленія кроликовъ и воробьевъ, вредныхъ для земледѣлія и въ особенности, для садоводства.

Колонія *Квинсляндъ* (Queensland). Квинсляндъ, какъ и другія австралійскія колоніи, имѣетъ министерство земледѣлія, главною функціей котораго является распространеніе полезныхъ свѣдѣній о предметахъ, связаныхъ съ земледѣліемъ, частію посредствомъ періодическихъ отчетовъ, или бюллетеней по разнообразнымъ вопросамъ, а частію посредствомъ спеціальнаго инструктора, учителей земледѣлія, ботаника, двухъ путешествующихъ экспертовъ по молочному хозяйству и эксперта по табаководству. Министерство добываетъ, пропагандируетъ и всячески распространяетъ новыя цѣнныя сѣмена и растенія и содержитъ на казенный счетъ питомники и экспериментальныя станціи въ двухъ пунктахъ колоніи.

Точно также съ цѣлью поощрить мелкихъ производителей заниматься разведеніемъ сахарнаго тростника, правительство Квинсляндa издало въ 1893 г. спеціальный законъ (Sugar Works Guarantee Act), въ силу котораго правительство гарантируетъ уплату по долгамъ или выдаетъ пособія *кооперативнымъ компаніямъ*, которыя пожелаютъ устроить сахарный заводъ (для выдѣлки продукта изъ сахарнаго тростника), куда бы плантаторы могли посылать свой сахарный тростникъ для превращенія его въ сахаръ безъ необходимости самимъ входить въ большія издержки на постройку и обзаведеніе машинами подобнаго завода. Этотъ законъ утверждаетъ „Таймсъ“, далъ большой толчекъ развитію уже сахарной промышленности въ Квинсляндѣ.

Правительство той же колоніи особенныя старанія прилагаетъ *къ устройству* въ сельскомъ хозяйствѣ коопераціи или практическому приложенію *принципа ассоціаціи;* съ этою цѣлью въ сентябрѣ 1893 года и декабрѣ 1894 прошли два законодательныхъ акта: „для

поощренія производства и вывоза мясныхъ и молочныхъ продуктовъ колоніи". Въ силу этихъ законовъ установлены, какъ и въ Викторіи, преміи и строгія правила правительственнаго контроля данныхъ отраслей сельско-хозяйственной промышленности, причемъ раньше вывоза всѣ эти продукты тщательно осматриваются правительственными инспекторами и не могутъ быть вывезенными раньше чѣмъ они заштемпелеются, или получатъ сертификаты (одобрительныя свидѣтельства).

Точно также министерство земледѣлія колоніи Квинсляндъ старается развить производство табаку, выдѣлку оливковаго масла, культуру кофе и другихъ растеній. Колонія устроила въ Лондонѣ генеральное агентство, которое въ настоящее время между прочимъ дѣятельно занимается распространеніемъ шелководства въ колоніи, для чего издаетъ особый періодическій органъ и выписываетъ яйца шелковичныхъ червей изъ Италіи и Индіи; на обязанности этого агентства лежитъ увѣдомленіе правительства колоніи обо всѣхъ отрасляхъ промышленности или новыхъ рынкахъ, свѣдѣнія о которыхъ могли бы быть полезны для его отечества. Такимъ образомъ, черезъ посредство этого агентства, правительство Квинсляндa завязало съ городскимъ управленіемъ города Лондона значительную торговлю лѣсомъ, который поставляется колоніей для устройства торцовыхъ мостовыхъ Лондона.

Колонія *Тасманія*. Эта колонія представляетъ, по мнѣнію „Таймса", спеціально поучительный примѣръ, ибо является образцомъ развитія значительной экспортной торговли, всецѣло созданной стараніями правительства и при томъ относительно такого продукта (яблоки), на торговое значеніе котораго обращалось прежде очень мало вниманія. Въ настоящее время тасманскія яблоки сдѣлались весьма распространеннымъ фруктомъ въ Англіи и притомъ раннею весной, когда другіе фрукты на рынкѣ еще отсутствуютъ. Они появились впервые въ европейскомъ торговомъ оборотѣ не раньше 1889 года, когда на нихъ обратилъ вниманіе сэръ Эдвардъ Браддонъ, нынѣшній первый министръ колоніи, который проживалъ тогда въ Лондонѣ. Произведя добросовѣстное изслѣдованіе по фруктовой торговлѣ

и принимая разницу въ сезонахъ Европы и Австраліи, онъ разсчелъ, что яблоки на его родинѣ поспѣваютъ, какъ разъ въ періодъ ранней европейской весны, а потому быстрая ихъ доставка въ Европу можетъ обѣщать вѣрный и выгодный сбытъ. Съ этою цѣлью онъ вошелъ въ сношенія съ главными фруктовыми торговцами Англіи и маклерами этого вида торговли, воспользовался ихъ совѣтами относительно сортовъ яблоковъ и способовъ ихъ упаковки, подговорилъ одно пароходное общество посылать свои суда, снабженныя обширными холодильниками въ Гобартъ, главный городъ колоніи, какъ разъ ко времени собиранія тамъ яблокъ и устроилъ въ Лондонѣ также генеральное агентство для всѣхъ хлопотъ по продажѣ присланныхъ фруктовъ. Попытка имѣла полный финансовый успѣхъ и Тасманія нынѣ продаетъ въ Лондонѣ въ сезонъ однихъ лишь яблокъ болѣе 160.000 бушелей по выгоднымъ цѣнамъ. Также успѣшно развился тамъ въ послѣдніе годы и отпускъ лѣса въ Европу, къ чему правительство Тасманіи прилагало также не мало стараній.

Колонія *Новая Зеландія*. Еще въ 1882 году правительство Новой Зеландіи начало принимать особыя мѣры къ распространенію въ странѣ *кооперативнаго молочнаго хозяйства* и съ этою цѣлью тогда же, т. е. гораздо раньше всѣхъ остальныхъ австралійскихъ колоній была установлена извѣстная намъ система премій: 500 ф. с. полагалось каждому хозяину за первыя 50 тоннъ сыру, произведенныя фабричнымъ способомъ (on Factory System). Результаты были успѣшны на столько, что въ 1895 г. Новая Зеландія насчитывала уже у себя 73 крупныхъ сыроварни, 78 маслодѣльныхъ фабрикъ и 83 молочныхъ хозяйства съ сепараторами для выдѣлки сливокъ и для всего этого въ колоніи содержится въ колоніи 70.720 молочныхъ коровъ. Приблизительный ежегодный оборотъ выдѣлки сыру составляетъ нынѣ 10.365.453 фунтовъ, стоимостію въ 172.743 ф. с, и масла 8,084,294 фунта, цѣнностію 269.424 ф. с. Изъ этого количества болѣе 6 мил. фун. сыру и нѣсколько больше фунтовъ масла экспортируется въ Великобританію.

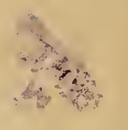
Тѣмъ не менѣе съ цѣлью поднять еще больше свое

молочное хозяйство и вывозъ молочныхъ продуктовъ за границу, въ октябрѣ 1894 года въ Новой Зеландіи прошелъ новый законъ, въ добавленіе къ акту 1892 г. дающій обширныя полномочія правительству для регулированія производства всѣхъ молочныхъ продуктовъ, касательно наблюденія за чистотою молока, а также для предупрежденія всякихъ обмановъ и фальфикацій при выдѣлкѣ и сбытѣ масла и сыру. Въ силу этого постановленія правительственныя инспектора содержатъ строгій надзоръ за молочнымъ хозяйствомъ и тяжелыя пени налагаются на лицъ, которыя пытаются экспортировать масло и сыръ, не штемпелеванныя или не снабженныя одобрительнымъ свидѣтельствомъ министерства земледѣлія. Кромѣ того существуетъ также спеціальная инспекція этихъ продуктовъ въ смыслѣ ихъ классификаціи или градаціи. Вообще правительство практически установило въ Новой Зеландіи самый тщательный надзоръ за этой промышленностію, чтобы обезпечить сбытъ на европейскомъ рынкѣ лишь продуктовъ вполнѣ доброкачественныхъ и перваго сорта. Какъ и въ другихъ колоніяхъ существуетъ правительственное бюро въ Лондонѣ, которое спеціально заботится о сбытѣ присылаемыхъ изъ колоніи продуктовъ и сообщаетъ по этому предмету все интересное для сельскихъ хозяевъ колоніи. Такъ ранѣе упомянутый при описаніи Викторіи и Новаго Южнаго Валлиса знатокъ сыроваренія и маслодѣланія Валентинъ, по порученію правительства Новой Зеландіи, посѣтилъ Бельгію, Сѣверную Германію, Францію, Голландію, Данію, Швецію, Норвегію и Соединен. Штаты Америки, всюду изучая молочное хозяйство и торговлю молочными продуктами и прислалъ рядъ интересныхъ и важныхъ отчетовъ, которые и распространялись правительствомъ между сельскими хозяевами Новой Зеландіи. По словамъ главнаго инструктора по молочному хозяйству этой колоніи Джона Сойерсъ (John Sowers) „развитіе хорошо организованной системы кооперативнаго молочнаго хозяйства въ колоніи Новой Зеландіи за послѣдніе шесть лѣтъ составляетъ часть образовательной программы министерства земледѣлія“ и слѣд. результатъ его стараній.

Ознакомленіе Европы съ лѣсомъ и особенно цѣнными породами деревьевъ пригодныхъ для столярнаго мастерства, идетъ въ Новой Зеландіи также довольно успѣшно, ибо съ ничтожной цифры въ 14.000 ф. с. въ 1871 году отпускъ колоніи достигъ въ 1891 г. уже 182.000 ф. с. и обѣщаетъ дальнѣйшее развитіе [1]).

---

[1]) Я обращался съ письмомъ къ министру земледѣлія Новой Зеландіи съ просьбой прислать отчеты и другіе печатные матерьялы по экспорту колоніи, но получилъ отъ него отвѣтъ, что, къ сожалѣнію, ничего печатнаго, достойнаго вниманія, колонія-де не издала, а потому и выслать мнѣ не можетъ. На этомъ основаніи намъ и приходится ограничиться вышеприведенными свѣдѣніями объ этой интересной колоніи изъ газеты „Таймсъ“.




UTL AT DOWNSVIEW
D RANGE BAY SHLF POS ITEM C
39 12 22 25 09 019 7